HISTORIA GENERAL DEL TRABAJO

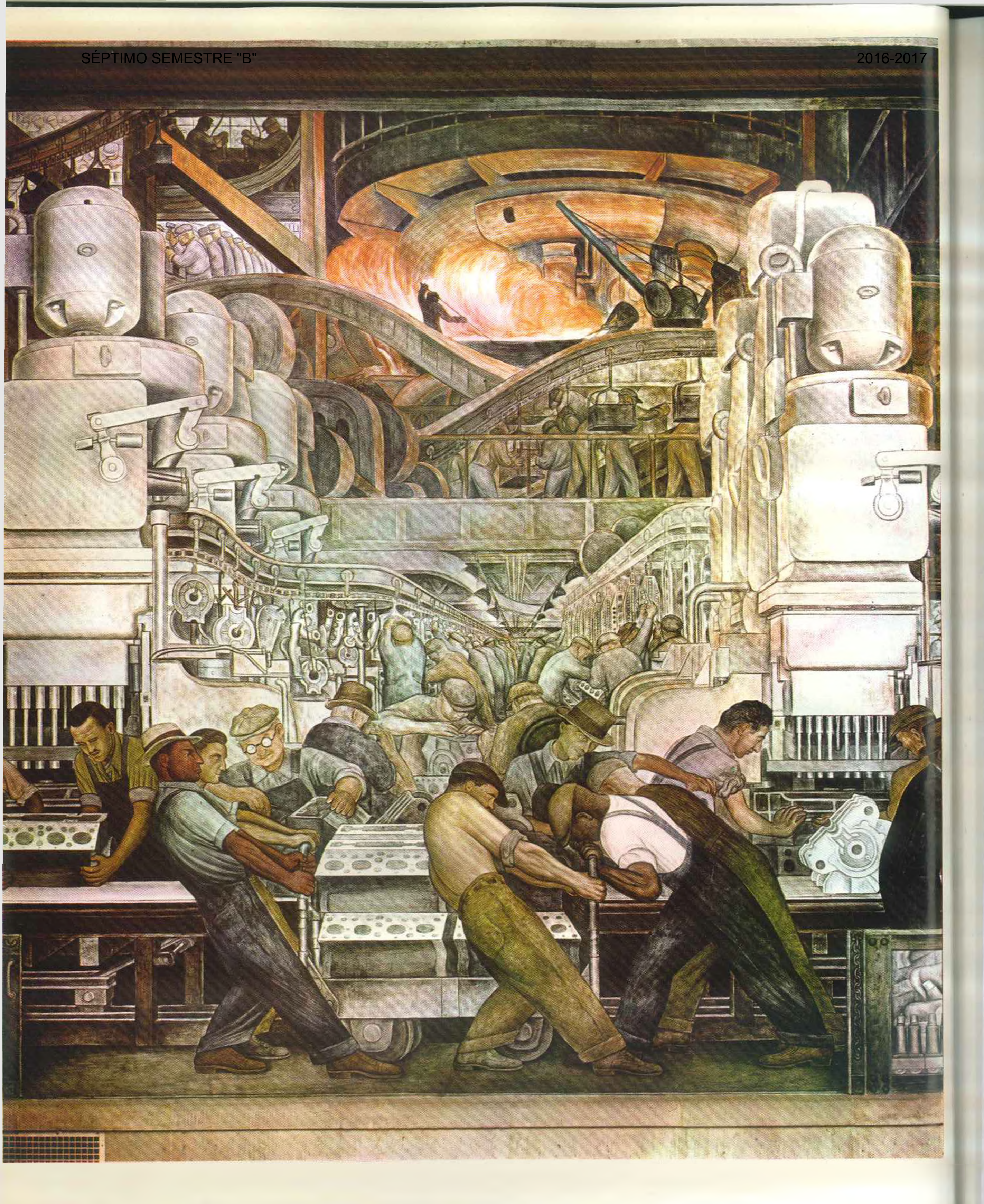
HISTORIA GENERAL

DEL

TRABAJO

* * * *

LA CIVILIZACION INDUSTRIAL



Diego Rivera (nacido en 1886). **La fabricación de motores.** Detalle del fresco mural donado por Edsel B. Ford al «Institute of Arts», de Detroit.

Lám. 2 - IV

HISTORIA GENERAL DEL TRABAJO

Dirigida por
LOUIS-HENRI PARIAS

****

LA CIVILIZACION INDUSTRIAL

(1914-1960)

por

ALAIN TOURAINE
Director de Estudios en la Ecole Pratique des Hautes Etudes

con la colaboración de

BERNARD CAZES, Chargé de Mission en el Commissariat au Plan; JACQUES DOFNY, Chargé de Recherches en el CNRS; PAUL MERCIER, Director de Estudios en la Ecole Pratique des Hautes Etudes; BERNARD MOTTEZ, Attaché de Recherches en el CNRS; JEAN-RENÉ TREANTON, Profesor en la Ecole des Hautes Etudes Commerciales.

Prefacio de

PIERRE LAROQUE
Conseiller d'Etat, Catedrático en el Institut d'Etudes Politiques de la Universidad de Paris

Epílogo de

GEORGES FRIEDMANN
Director de Estudios en la Ecole Pratique des Hautes Etudes

JEAN-DANIEL REYNAUD
Catedrático en el Conservatoire des Arts et Métiers

JUAN GRIJALBO EDITOR

EDICIONES GRIJALBO, S. A. • MEXICO - BARCELONA

1.965

Título original
«HISTOIRE GÉNÉRALE DU TRAVAIL»

Traducido por
JOAQUÍN ROMERO MAURA
de la edición original francesa de "Nouvelle Librairie de France"

Primera edición, marzo 1965

Printed in Spain
Impreso en España

Depósito Legal, B. 25.220 1964 N.° Registro: 2145/64

Impreso por BIBLOGRAF, S. A., Avenida de Carlos I, 136, Barcelona (13)

PREFACIO

EL siglo XIX, como observa M. Bedarida en la conclusión del volumen III de esta Historia General del Trabajo, *es el actor principal de una revolución: «de instrumento esclavizador que era, el trabajo pasa a convertirse en medio de liberación y signo de dignidad»; las diversas filosofías sociales de la época se unen «para liberar al hombre de un trabajo inhumano que inexorablemente destruye los destinos individuales y para instaurar un verdadero humanismo del trabajo». Estos deseos expresan en 1914 una esperanza mucho más que una realidad. El medio siglo transcurrido desde entonces, ¿justifica aquella esperanza? ¿Ha dejado el trabajo de ser un castigo para convertirse en «poder y aliento»? ¿Se han realizado por lo menos progresos en el camino vaticinado a la vez por el socialismo, el positivismo y el cristianismo social? Frente a tales preguntas, este cuarto y último volumen trata de aportar los elementos de respuesta necesarios.*

Muchos de los factores esenciales que rigieron la evolución económica y social entre 1914 y 1960 existían potencialmente desde los albores del siglo. El progreso técnico, esta «gran esperanza» de nuestro tiempo, con palabras de Jean Fourastié, iniciaba su expansión y ha ido incrementando de continuo una influencia y una dominación que, cuando menos parcialmente, eran previsibles.

FACTORES HISTÓRICOS DE LAS TRANSFORMACIONES. — *Pero las transformaciones del último período son también efecto de las circunstancias, de factores históricos que han acelerado su proceso y quizá modificado, en algunos casos, la orientación. Estos factores, por lo demás estrechamente vinculados*

entre sí, son sobre todo las guerras, las crisis económicas, las mutaciones en los regímenes políticos.

LAS GUERRAS. — *Dos guerras mundiales en treinta años dejan profunda huella en nuestro período. Guerras de nuevo cuño, que ya no tan sólo afectan a una minoría de profesionales del sector castrense o simplemente a los hombres en edad de combatir, sino a la totalidad de las fuerzas vivas de las naciones sumidas en el conflicto, e incluso, indirectamente al menos, a la economía de los países neutrales. Estas guerras acarrean cambios radicales en las condiciones y los caracteres del trabajo.*

Son, primero, un factor de progreso técnico. La confluencia de todas las riquezas, de todos los esfuerzos de cada país o grupo de naciones para defenderse, para vencer luego, pone a disposición de la investigación científica y de la aplicación práctica de los resultados de dicha investigación unos medios considerables que nunca pueden reunirse en tiempo de paz. Es indudable que gracias a las dos guerras mundiales se ha logrado un adelanto de varios decenios en materia de transportes aéreos, industria química, energía atómica, terapéutica, conquista del espacio...

La guerra moderna precisa también una transformación de los propios marcos en que se mueve el trabajo. La libertad de empresa, lo mismo que la del trabajo, se hallan, si no totalmente suprimidas, por lo menos considerablemente restringidas debido a la prioridad absoluta que debe concederse al esfuerzo bélico. Las actividades productoras ya no se realizan pensando en un mercado libre regido por la competencia, sino con la intención puesta en satisfacer una colectividad que impone sus marcos y sus exigencias. La economía se halla sometida, en mayor o menor grado, a la voluntad estatal. El Estado se convierte, directa o indirectamente, en el patrono que da trabajo a la gran masa de los trabajadores activos. Por encima de los dirigentes de empresas privadas, discute con los trabajadores o con sus representantes, trata de obtener la colaboración de todos e impone, si es preciso, los sacrificios imprescindibles. Surgen a la luz nuevas fórmulas de representación obrera, nuevos métodos de prevención y de solución de los conflictos sociales.

Las coacciones naturales del período de guerra, los sacrificios consentidos o padecidos, repercuten, al día siguiente del cese de las hostilidades, en poderosos movimientos obreros, acciones espontáneas de las masas, que asocian con la paz recuperada la esperanza en una vida mejor. Los años 1919-1920, 1945-1947, son en todos los países industriales, años de preponderancia proletaria, durante los cuales el dinamismo de las masas trata, y en gran parte lo consigue, de imponer conquistas sociales.

Las relaciones entre los hombres quedan también modificadas y en parte de modo irreversible por las circunstancias del período bélico. En la

propia participación en el esfuerzo común, ya vistiendo el uniforme o en actividades civiles, la estratificación social de la época de paz cede el puesto a nuevas jerarquías, algunas veces radicalmente distintas. Se establecen entre hombres que ocupan posiciones alejadísimas en las estructuras del momento de paz relaciones igualitarias. La solidaridad de los combatientes se interfiere con las solidaridades o los antagonismos nacidos de las funciones económicas o de los medios sociales. Muchas mujeres, hasta entonces dedicadas exclusivamente a su hogar, se encuentran de pronto realizando actividades profesionales en la industria, la agricultura o la administración. Se amasan fortunas, y otras se derrumban. Se opera un gigantesco arremolinamiento social, del que brotan sociedades a menudo muy distintas de las anteriores. Los datos económicos de los problemas laborales no pueden, naturalmente, dejar de acusar profundamente estos trastocamientos. Las bajas en vidas humanas, lo mismo que las destrucciones materiales, pesan sobre los países afectados, siendo al mismo tiempo y a veces el punto de partida de un nuevo arranque demográfico y un esfuerzo de renovación técnica que quizá no hubiera existido sin la guerra. La congelación de ciertas relaciones comerciales, el cierre de otros mercados, modifican las corrientes seguidas por los intercambios, estimulan ciertos ámbitos productivos al tiempo que desalientan otros. Los equilibrios económicos, tanto en el plano nacional, como en el internacional, quedan con ello profundamente transformados.

La crisis económica. — *Parcialmente imputable a las consecuencias de la guerra 1914-1918, la crisis económica que, originada en Estados Unidos en otoño de 1929, se generalizó después en el mundo entero, no afectó en menor grado la evolución de los problemas del trabajo, sobre todo en los países donde mayor era la industrialización. El paro que padecieron millones de asalariados hizo más palpable la inseguridad, destino común de la clase obrera desde la Revolución industrial. Pero dos hechos nuevos caracterizaron esta crisis. Primero, el que la inseguridad no limitó sus efectos al mundo obrero. En un país como Estados Unidos, donde el funcionamiento del crédito crea una estrecha interdependencia entre todos los elementos de la población, la ruina afectó a individuos y familias de todos los medios. Por otra parte, el mundo obrero no aceptó pasivamente que se le hiciera correr con los gastos de la crisis. Reaccionó, y lo hizo con suma vitalidad. La crisis fue en todos los países industriales el punto de partida de un poderoso movimiento obrero que reclamaba de los poderes públicos un gobierno contra la crisis, un cese en su actitud de irresponsabilidad frente a los automatismos económicos, a los que pretendía dejar la tarea de restablecer el equilibrio quebrantado, al tiempo que exigía de los gobernantes que se hiciesen personalmente responsables de la restauración económica. Apoyado por todos los intereses lesionados o en trance de serlo, este*

esfuerzo desembocó en el reconocimiento de la necesidad de políticas conscientes, de dirección económica, y no sólo temporalmente para paliar los efectos de la crisis, sino de modo permanente, para evitar su retorno.

Las organizaciones obreras, señaladamente en Norteamérica y Francia, impusieron, merced al poder que habían adquirido, la realización práctica de nuevas fórmulas de organización de las relaciones entre patronos y asalariados, al tiempo que la aspiración profunda de poblaciones enteras deseosas de recobrar y conservar una seguridad suficiente en el mañana, abocaba a los poderes públicos a la realización del esfuerzo de Seguridad Social, cuya expansión en el mundo entero es uno de los rasgos primordiales de la evolución social de los veinticinco últimos años.

LOS CAMBIOS POLÍTICOS. — *Las guerras, y con ellas las crisis económicas, llevan consigo profundos y numerosos cambios políticos. Se vienen abajo los regímenes: las monarquías rusa, alemana, austrohúngara no sobreviven a la guerra de 1914-1918, ni la República de Weimar a la crisis económica de 1929-1932, ni el fascismo italiano ni tampoco el nacionalsocialismo teutón a la guerra de 1939-1945, que también preludia el proceso de descomposición de los grandes imperios coloniales. En un mundo donde la política, la economía y lo social se encuentran en estrecha relación de interdependencia, estas transformaciones acarrean de por sí cambios de actitud frente a los problemas del trabajo. El corporativismo de la Italia fascista, la jerarquía comunitaria de la Alemania nacionalsocialista, no sobrevivieron a los regímenes que los habían instaurado.*

En los trastocamientos políticos y económicos del mundo moderno, hay dos hechos importantes cuya trascendencia es indudable: el auge del comunismo y el acceso a la independencia política y al desarrollo económico de las nuevas naciones.

EL HECHO COMUNISTA. — *El advenimiento del régimen soviético como consecuencia de la revolución de octubre de 1917 es mucho más y algo muy distinto que un mero cambio de régimen político. Vuelve a poner en tela de juicio el orden económico liberal nacido de la confluencia de la Revolución industrial y de las ideas liberales e individualistas que prevalecían en los países más adelantados desde las postrimerías del siglo XVIII. La socialización de la economía, fundamento principal del régimen que había de imitarse en las democracias populares de Europa Oriental y de Asia después de la guerra de 1939-1945, lleva consigo un cambio radical en las relaciones laborales. La eliminación del patrono privado, de «la explotación del hombre por el hombre», ya no da lugar más que a fórmulas, ya de asalariados al servicio de la colectividad, ya de cooperativas que asocian a los trabajadores en una empresa de la que ellos mismos asumen la gestión.*

Ambas clases de fórmulas tienen cabida en los sistemas de las democracias populares, pero quedan encuadradas en una planificación de conjunto que garantiza una dirección centralizada de toda la economía.

La cuantía de las poblaciones que viven bajo este régimen, los éxitos logrados en lo referente a los progresos técnicos y la industrialización de regiones antaño atrasadas, los vínculos existentes entre los dirigentes soviéticos y los partidos comunistas de los distintos países, han dado a este experimento un brillo considerable y lo han convertido en polo de atracción para una importantísima fracción de los trabajadores del mundo entero. A pesar de las severas limitaciones impuestas por este régimen, que tiende a sacrificar las generaciones presentes en provecho de las venideras, los trabajadores, o por lo menos buena porción de los mismos, ven en él un medio, que para algunos es el único, de liberarse de la situación de dependencia económica en que se hallan, y de afirmar totalmente la propia dignidad.

Cualquiera que sea la opinión que merezca la fórmula soviética de la organización del trabajo, en torno a la cual siguen los apasionados debates que se darán sin duda durante mucho tiempo todavía, el advenimiento de esta fórmula constituye un hito esencial en la historia del trabajo, y su evolución pesa y pesará cada vez más sobre la del régimen laboral de los países que más hostiles le son.

Los países nuevos. — *Esta influencia es particularmente palpable en sus efectos sobre las naciones recién independizadas, que hoy se plantean el problema del desarrollo económico propio. La aparición en la escena política de los países nuevos, en su mayoría procedentes de la desintegración de los grandes imperios coloniales, países que aspiran, con el mismo derecho por lo demás que ciertas otras naciones cuya independencia tiene mayor solera, a reducir su atraso económico, es uno de los aspectos principales de la historia política y económica de los últimos quince años. Los dirigentes de estos países se sienten a veces poco tentados por el ejemplo que les brindan las democracias capitalistas. Desean eludir tanto la lentitud relativa de la industrialización de estas democracias, que, sin embargo, beneficiaron de condiciones económicas favorables hoy desaparecidas, como los sufrimientos y la miseria que acompañaron su evolución. Tremendamente recelosos en cuanto pueda afectar a su independencia, les repugna la idea de acudir a financieros capitalistas, en los que ven la amenaza de una nueva reducción al estado de servidumbre. Seducidos por la rapidez de las transformaciones realizadas en los países socialistas, se sienten atraídos por este ejemplo y tratan de inspirarse en él, aunque sin aceptar todas sus consecuencias.*

En todos los casos el paso de una economía rural y artesana tradicional a unas fórmulas modernas de gestión económica requiere soluciones adaptadas a los problemas del trabajo, soluciones que no pueden ser, por lo

menos en lo inmediato, las de los países industrializados desde hace tiempo. Estas naciones inscriben así un nuevo capítulo en la historia general del trabajo.

La importancia de los factores de evolución, cuyo efecto combinado se percibe a distintos niveles en todas las partes del mundo, explica que los cincuenta últimos años se caractericen, en cuanto hace al trabajo lo mismo que en lo tocante a lo económico, lo político y lo social, por una notable aceleración de la historia. La desigualdad de los niveles evolutivos, la variedad de los tipos de civilización y de regímenes, explican asimismo las diferencias a veces profundas que separan un país de otro a este respecto y que dificultan cualquier intento de síntesis. Por entre las fórmulas cambiadizas, el hervor de las ideas y de las instituciones se explica el sentido general de la evolución, al menos parcialmente, por ciertas tendencias comunes, como la que desemboca en la universalidad del trabajo, o como la importancia creciente de las políticas laborales, cual un esfuerzo internacional de solución de los problemas del trabajo.

LA UNIVERSALIDAD DEL TRABAJO. — *Durante mucho tiempo iba vinculada una valoración despectiva a la idea de* trabajo. *Este vocablo sólo comprendía entre sus acepciones las actividades profesionales de índole económica, contrapuestas a las actividades nobles, políticas, militares, religiosas, que no se consideraban constitutivas de trabajo. Los trabajadores ocupaban la parte inferior de la escala social, y los no trabajadores, fueran ociosos o partícipes de las actividades nobles, la parte alta de la pirámide.*

Esta discriminación ha perdurado hasta época reciente, pero no sin transformaciones: el trabajo se ha ido identificando más y más con la actividad del obrero, con el trabajo manual de la industria. La lengua inglesa no conoce más que un solo término, worker, *con el que designar al trabajador y al obrero. Cuando se habla del «mundo del trabajo», se está pensando en la masa de los obreros industriales con sus familias.*

La identificación del trabajo, unas veces con las actividades económicas, otras con los obreros industriales, deja de ser exacta en la época contemporánea. Ante todo, prácticamente ya no quedan ociosos voluntarios. Los cambios radicales achacables a las guerras y las crisis, las periódicas devaluaciones monetarias, han acarreado la desaparición de la mayor parte de las fortunas adquiridas. Muy pocas son hoy las familias que pueden vivir de las rentas de los bienes inmuebles o muebles heredados de las generaciones anteriores. Los hombres, en su casi totalidad, deducen lo esencial de sus medios de vida de sus actividades profesionales.

La evolución técnica, por otra parte, conduce a una evolución de las diferencias existentes entre los diversos tipos de trabajo, señaladamente entre los trabajos manuales y los que no lo son. Los progresos del maquinis-

mo en todas las formas de actividad, sean éstas agrícolas, comerciales o industriales, reducen la parte que corresponde al manejo directo de las herramientas o de la materia en beneficio de las funciones de comunicación y de control. Por lo demás, la proporción de la población activa empleada en los servicios, en el «sector terciario», es cada vez más importante. Ciertamente la especialización de las funciones y la creación constante de nuevas necesidades implican la multiplicación de las actividades realizadas; pero éstas han dejado de corresponder a tipos susceptibles de ser clasificados en categorías tan diferenciadas como antes.

En lo que respecta a la clasificación social de estas actividades, realizada hace ya mucho tiempo, conserva todavía una influencia nada desdeñable en la estratificación de las sociedades contemporáneas: la discriminación entre actividades independientes y actividades asalariadas. Ocurre, en efecto, a menudo que en el sentir común el trabajo como tal, en sentido propio y en la acepción limitada de la palabra, alcanza sólo a las últimas. Constatamos, no obstante, la creciente preponderancia, que llega casi a ser aplastante, de las masas de asalariados en las sociedades de nuestro tiempo. En Gran Bretaña, por ejemplo, el noventa y tres por ciento de la población activa lo constituyen asalariados, y aunque en otros países esta proporción no alcanza niveles tan elevados, la tendencia común apunta hacia la generalización del salario.

Las actividades independientes tienden también a perder sus caracteres privativos. Aunque el marco jurídico en que se ejercen es distinto del que corresponde a las asalariadas, se acercan, en lo sociológico, cada vez más a éstas. Las normas legislativas, administrativas, corporativas, o la costumbre que las rige reducen notablemente la autonomía de quienes se dedican a ellas a la vez que los riesgos tradicionalmente ligados a su carácter de independientes. Integrados cada vez más en sistemas de previsión social análogos a aquellos de que benefician los asalariados, si es que no son los mismos, los trabajadores independientes constituyen cada vez menos una categoría social distinta de la de los asalariados, de la de los cuadros dirigentes de la economía o de la de quienes ejercen la función pública, por ejemplo. La evolución de las profesiones médicas y paramédicas resulta muy elocuente. Existe entre la condición de asalariados puros y la independencia teóricamente total una gama ininterrumpida de situaciones entre las cuales las transiciones son imperceptibles. Cada vez es menor la diferencia sociológica entre trabajo asalariado y trabajo independiente.

También es cada vez menor la diferencia sociológica que separa el trabajo remunerado del trabajo no remunerado. Esta afirmación parecerá paradójica, ya que todos viven hoy de su actividad profesional y por lo tanto de un trabajo remunerado. Pero hoy son muchos los que, con independencia de su actividad remunerada, se dedican a tareas desinteresadas. Por otra

parte, la remuneración ya no puede considerarse como criterio esencial del trabajo.

El ejemplo más evidente al respecto es el de la mujer que se consagra a su hogar. Esta actividad se consideraba en otro tiempo como la antítesis misma del «trabajo». Para una fracción importante de la población, el que una mujer «trabajase» la desprestigiaba notablemente, en tanto que nada parecido acontecía cuando se dedicaba exclusivamente a tareas caseras. Hoy día, el trabajo casero y familiar se presenta cada vez más como un trabajo comparable a cualquier otra actividad económica. Implica una formación adecuada que cada día se desarrolla más. Se vale de técnicas múltiples cada vez más complejas, de un utillaje cada vez más diversificado. Afecta profundamente al proceso del consumo y, de rechazo, al de la producción y distribución, por lo que corresponde a una función económica esencial. Hasta llega a incluir, indirectamente por lo menos, una remuneración cuando la colectividad entrega a la mujer que permanece en su hogar una cantidad destinada a compensar total o parcialmente la pérdida que puede implicar para ella el no dedicarse a una actividad profesional remunerada. ¿Cómo negar, pues, a las actividades domésticas un lugar en el mundo del trabajo?

Hasta se puede, sin exageración, considerar que ya no hay en la actualidad solución de continuidad entre actividad e inactividad. Los niños que todavía no tienen edad para dedicarse a una actividad profesional son desde luego económicamente inactivos; y lo mismo ocurre con los enfermos, los inválidos y los ancianos. Pero, en primer lugar, la formación del niño le prepara para su actividad futura y es una formación que se prolonga y se prolongará cada vez más, durante la vida activa, formando así de modo creciente una sola cosa con el trabajo. En segundo lugar, y sobre todo, niños, enfermos, inválidos y viejos viven en el seno de un grupo más o menos amplio, familiar, profesional, local, regional o nacional, cuyos recursos provienen casi exclusivamente del trabajo, de una actividad profesional. El niño vive del producto del trabajo de sus padres, producto al que se añaden los subsidios familiares; el enfermo, el inválido, el anciano viven de pensiones, de subsidios que les corresponden por sus actividades anteriores. Todos pertenecen igualmente al mundo laboral.

Desde luego, esto no significa que hayan desaparecido las discriminaciones sociales derivadas de las actividades ejercidas, que son precisamente la base esencial de la clasificación de cada cual dentro de las jerarquías sociales modernas. Pero aun suponiendo que alguna vez haya sido posible individualizar el mundo del trabajo frente al resto de la sociedad, esta individualización queda en todo caso excluida hoy a causa de las transformaciones técnicas, económicas y sociales habidas. El trabajo es algo que realiza toda la población. En sus caracteres sociológicos fundamentales es uno y universal.

LAS POLÍTICAS LABORALES. — *De este modo se explica también la evolución de las políticas laborales que, después de haber sido políticas obreras, han llegado a ser, y están siendo cada vez más, políticas nacionales dirigidas al conjunto de la población. Cierto es que los primeros esfuerzos sociales, individuales o colectivos, privados o públicos, se realizaron generalmente en el siglo XIX en provecho de los obreros de la industria, y muchas veces las iniciativas que después se tomaron para favorecer a otras categorías sociales, aunque inspirándose en lo que ya se llevaba hecho para los obreros, permanecieron marcadas por un sello diferente, englobando instituciones o legislaciones paralelas a las que se concibieron en su tiempo para los obreros, pero sin confundirse con ellas. La nueva tendencia del período reciente es, en cambio, la de emprender una acción de conjunto que a todos aproveche.*

Esta acción está determinada por la preocupación común de hacer que cada individuo o cada familia gocen del máximo de bienestar material, de seguridad y de dignidad. Pues bien, si la desigualdad actual en lo que se refiere al nivel de vida, a la seguridad y a la dignidad desemboca en la realización de un esfuerzo mayor en beneficio de los elementos menos favorecidos desde aquel triple punto de vista, cabe decir que por una parte tales elementos distan mucho de reclutarse siempre dentro de la misma categoría social, y por otra el resultado buscado no puede obtenerse más que por un esfuerzo de solidaridad que abarque todas las categorías sociales. Así se explica el hecho de que la tendencia a la unidad del esfuerzo social se plasme, por encima de la diversidad de los intereses, en la convergencia actual de las políticas respectivas de los trabajadores y sus organizaciones, del patronato y de la colectividad.

LA POLÍTICA DE LOS TRABAJADORES Y DE SUS ORGANIZACIONES. — *Cuando se habla de los trabajadores y de sus organizaciones, se piensa naturalmente en las agrupaciones obreras que desde hace setenta y cinco años, y en todos los países, están en la vanguardia del combate por el progreso social. Sin embargo, es un hecho que las demás categorías de trabajadores han tendido siempre y cada vez más a seguir el ejemplo de los obreros. Agricultores, trabajadores independientes, cuadros directivos, en número creciente, tienen sus organizaciones que persiguen en muchos aspectos fines comparables a los que se proponen las agrupaciones obreras, y valiéndose de medios parecidos.*

En términos generales, estas diversas organizaciones tienden a compensar con su fuerza colectiva la debilidad individual de sus miembros, para hacer posible mediante una acción coordinada la obtención de lo que no les cabría esperar aisladamente. En el ámbito del bienestar material, se proponen estas agrupaciones, mediante la presión adecuada, incrementar la

parte que les corresponde de la riqueza producida y del aumento de dicha riqueza. La huelga ha sido el instrumento esencial por medio del cual la acción colectiva obrera permitió a los asalariados obligar a los patronos a ceder, en beneficio de los obreros bajo la forma de un incremento en su remuneración, una parte razonable del producto del incremento de las riquezas debido al progreso técnico. Comerciantes, agricultores y profesiones liberales intentan hoy valerse de igual procedimiento, ya para conservar, ya para acrecentar su cuota de participación en la riqueza producida.

En el ámbito de la seguridad, estas agrupaciones pugnan asimismo por obtener para sus afiliados una garantía suficiente de seguridad para el mañana. El poder mismo de la organización es ya de por sí una garantía en la medida en que se sabe que los medios de que dispone podrán ser utilizados para la defensa de uno o varios miembros suyos amenazados en sus intereses. Pero a las agrupaciones no les basta ya esta garantía. Se esfuerzan por lograr la puesta en marcha de mecanismos que garanticen a cada trabajador la seguridad de su actividad y de sus ingresos: se trata, para los asalariados, de procedimientos especiales previos a cualquier despido; se trata, en cuanto a los comerciantes, de la sociedad comercial; en cuanto a los obreros agrícolas, de la garantía contra cualquier deshaucio abusivo por parte del propietario de la tierra o de un acreedor. Se trata, para unos y otros, de instituciones privadas o públicas que garanticen una permanencia del ingreso cuando la actividad ejercida cesa total o parcialmente por enfermedad, accidente, vejez, paro o fuerza mayor. Por último, en el ámbito de la dignidad, el sentimiento de la fuerza colectiva que nace de la agrupación contribuye a compensar parcialmente el complejo de inferioridad que aqueja a los aislados y a los débiles, sean asalariados, pequeños explotadores agrícolas o artesanos. Todos encuentran en sus organizaciones la posibilidad de discutir en pie de igualdad relativa con los demás grupos de intereses y con el poder público, cobrando así por su conducto un sentido más elevado de la propia dignidad.

La creciente interdependencia existente entre los problemas del trabajo y el conjunto de la vida política y económica de cada país, y hasta el conjunto de las relaciones internacionales, explica que las agrupaciones de trabajadores cobren cada vez más interés por problemas que rebasan el marco propio del trabajo en cuanto a tal. Si bien, contrariando un deseo no pocas veces expresado, los sindicatos no han sabido nunca desinteresarse de la política en general, y hasta resultaría inconcebible que se desinteresaran de ella, su intervención en la política se ha incrementado, sin lugar a dudas, durante el último período. Por otra parte, surgen a este respecto divergencias en cuanto a la orientación de las diversas agrupaciones de trabajadores. Es innegable que las agrupaciones obreras se sienten particularmente inclinadas a pensar que los resultados que anhelan implican cambios radicales

en la estructura de la sociedad y en la organización de la economía, mientras que las agrupaciones de los trabajadores independientes, aun las del personal dirigente asalariado, se proponen a menudo más bien la conservación de su situación relativa que la modificación del orden establecido. Estas diferencias son achacables a los ambientes sociales de cuyas tendencias son expresión dichas agrupaciones. Pero las aludidas diferencias distan mucho de ser siempre tan claras. Muchas agrupaciones obreras, por ejemplo, defienden intereses creados, o, por lo menos, insertan su acción en un orden económico de cuya legitimidad no dudan. Lo único que queremos destacar en este punto es que la evolución del último período tiende a acercar en cuanto a las metas y a los métodos, la orientación que rige los distintos tipos de agrupaciones de trabajadores.

LA POLÍTICA PATRONAL. — *Por paradójico que parezca a primera vista la política del patronato como tal durante los últimos años se ha caracterizado por un esfuerzo hacia metas análogas a las buscadas por las organizaciones obreras.*

Es indudable, y de todos sabido, que ciertos elementos del patronato estadounidense han practicado, partiendo de las ideas de Ford, una política sistemática de salarios elevados atendiendo a la idea de que los empleados de una empresa deben ser sus mejores clientes. En términos más amplios, se ha evidenciado que la producción en serie no puede encontrar nuevos mercados fuera de la masa de la población, y un elemento esencial de ella lo forman los asalariados. La distribución de salarios más altos debe, pues, favorecer la colocación de los productos, y es la condición sine qua non *de la expansión de la producción.*

Por otra parte, los progresos de la sociología industrial llaman la atención del patronato sobre la importancia que para la productividad misma, para el rendimiento del trabajo, tienen las relaciones humanas dentro de la empresa. Por ello se ha tenido que definir una doctrina de la dirección de personal, una política que lucha por crear en el conjunto de los asalariados de cada empresa un clima favorable que mejore las condiciones materiales en que se realiza el trabajo, ejercitando al mismo tiempo la adecuada acción psicológica. Las realizaciones sociales de tipo paternalista de últimos del siglo pasado y comienzos del actual, inspiradas por la noción que los patronos tenían de su responsabilidad moral, de su deber de protección respecto a sus asalariados, tienden cada día más a ceder el puesto a realizaciones provocadas por la preocupación del interés bien entendido de la empresa. Esta evolución debe normalmente atenuar la sensación de sujeción, de creciente dependencia, que sobre los trabajadores ejercían las obras sociales de la empresa en el período anterior.

La nueva política patronal acerca del personal está como naturalmente

orientada hacia el máximo respeto de la dignidad de los asalariados, y no tan sólo hacia la mejora de sus condiciones materiales de vida y de trabajo. La jerarquía autoritaria de antaño tiende a ser sustituida por unos métodos de mando que, por lo menos en cuanto a la forma, tratan de asociar al esfuerzo colectivo de la empresa a los asalariados. Como, por otra parte, la necesidad creciente de técnicos y de mandos intermedios conduce a los patronos a favorecer la promoción social de los asalariados, la acción así emprendida, al incrementar las posibilidades de éstos para el futuro, viene a sumarse a las tendencias esenciales del esfuerzo social contemporáneo.

Esta óptica quizá dé la impresión de un excesivo optimismo. No cabe duda de que estas nuevas tendencias distan mucho de manifestarse en el mismo grado en todos los países, en todos los ramos de la actividad, en todas las empresas. Abundan todavía los patronos que se resisten a los aumentos de salarios, a la mejora de las condiciones de trabajo, o cuyas intervenciones en favor de su personal siguen estando impregnadas del más puro paternalismo. Pero las nuevas tendencias se afirman cada día con mayor ímpetu. Son un aspecto esencial de la historia del trabajo de los últimos cincuenta años.

LA POLÍTICA DE LA COLECTIVIDAD. — *Esta historia es también, en gran parte, la expresión de políticas conscientes de las colectividades nacionales. La actitud de éstas frente a los problemas laborales experimentan en el último medio siglo una transformación radical. Claro está que, en muchos países por lo menos, la legislación obrera se encontraba ya en gran parte esbozada en 1914. Pero la intervención de los poderes públicos se limitó entonces a proteger a los débiles contra los fuertes, a ayudar a los más necesitados. Respondió a una preocupación asistencial. Después de la guerra de 1914-1918 y sobre todo después de la crisis económica de 1929-1932, la colectividad asume cada vez más la responsabilidad con relación a la población. El bienestar de cada cual, su seguridad, sus oportunidades, ya no se consideran asunto estrictamente individual, sino cosa de todos. El Estado ya no ha de limitarse a eliminar las injusticias más flagrantes, sino que debe tratar de alcanzar en todo lo posible la justicia distributiva.*

A él incumbe ante todo el mantenimiento o el restablecimiento del equilibrio de la economía, así como su progreso continuado. Los países más vinculados a la libre empresa, a la economía capitalista, hacen recaer sobre sus gobiernos obligaciones muy precisas al respecto, y les confieren poderes bien definidos. A mayor abundamiento ocurre esto en los países donde el poder asume, en grado mayor o menor, la dirección de la economía y la orienta mediante un plan, así como en las economías totalmente socializadas.

Es el Estado también el que tiene a su cargo la seguridad de sus miembros frente a la vida económica y social. El auge de los sistemas de Seguridad

Social *en todos los países, su éxito en todos los ámbitos son uno de los fenómenos más destacados de la evolución contemporánea. Las condiciones de vida de los trabajadores, y aún más su comportamiento psicológico, han quedado profundamente transformados con ello. El privilegio de la seguridad pasa de una minoría poseedora a la masa de quienes viven del producto de su trabajo. Por imperfecta que resulte todavía no pocas veces la protección que aportan estos regímenes, el afecto profundo que por ellos muestran las masas traduce la conciencia que tienen los trabajadores de las transformaciones que de ellos han resultado o que de ellos aguardan para su condición social.*

Mas los sistemas modernos de Seguridad Social *organizan — y éste es uno de sus rasgos esenciales — una solidaridad nacional que abarca a todos los elementos de la población realizando una redistribución parcial de la renta nacional. De este modo traducen, igual que la acción ejercida por el poder público en lo económico, la unidad profunda de la política social, su universalismo.*

En la seguridad que adquiere o cree adquirir halla el trabajador un nuevo sentido de su dignidad, pero ésta reclama, además, una igualdad de oportunidades, que sólo la colectividad puede realizar. La organización de la enseñanza es el instrumento esencial de esta igualdad en la medida en que asegura a todos iguales posibilidades de acceso a todas las formas de instrucción, en la medida también en que abre posibilidades de ascenso a los que tuvieron que dedicarse muy temprano a una actividad remuneradora, en la medida por último en que, gracias a una «educación permanente», favorece una adaptación constante del hombre a las tareas que se le brindan. Son muchos los países que en los últimos años han visto la realización, sobre todo a partir de la guerra de 1939-1945, de reformas de esta índole, más o menos perfectas.

Por el conducto de estos esfuerzos múltiples, la comunidad, de modo consciente o inconsciente, tiende a dar forma a las propias estructuras sociales, a modificar la jerarquía y las relaciones entre las clases. Las nuevas políticas emprendidas en este terreno son un factor esencial de transformación del trabajo, en la medida en que éste es un elemento de aquellas estructuras, jerarquía y relaciones, y en la medida en que está determinado por ellas.

El trabajo y la comunidad internacional. — *Si, como decimos, la evolución de las políticas nacionales se ha acentuado sobre todo desde la crisis económica de 1929-1932, y después de la guerra de 1939-1945, la acción internacional en el ámbito laboral cobró auge y al día siguiente de la guerra de 1914-1918, con la creación, en el Tratado de Versalles, de la Organización Internacional del Trabajo, institución señaladamente original,*

que asocia en la elaboración de una regulación común a los representantes de los gobiernos y a los de las organizaciones patronales y obreras. Se ha desarrollado dentro del marco de esta organización un esfuerzo considerable y continuo con miras a evitar que las condiciones de trabajo dependan de la competencia económica, a evitar que los asalariados tengan que pechar con las graves consecuencias de esta competencia, cargando con su peso, y al propio tiempo para instigar a todos los gobiernos a que lleven adelante el mejoramiento constante de las aludidas condiciones.

Los convenios y las recomendaciones elaboradas fueron concebidas durante la primera época de la Organización Internacional del Trabajo en función, sobre todo, de la situación de los países más evolucionados que dominaban en ella. Y aportaron un apoyo muy eficaz a la presión ejercida por las organizaciones obreras en dichos países. Desde la guerra de 1939-1945, se ha hecho hincapié de manera especial en los problemas propios de los países que se plantean la cuestión de su desarrollo económico, no limitándose ya la O.I.T. a definir una regulación internacional que estudia las condiciones de trabajo asimilándolas a las imperantes en los países más adelantados, sino tratando a la vez de adaptar el esfuerzo que se va a emprender a la situación de cada país, y de ayudar a los países nuevos en su desarrollo económico y social.

Por otra parte, y debido a la unidad misma de los problemas laborales, la O.I.T. se ha visto obligada a ampliar su radio de acción a los trabajadores independientes, aunque su estructura constitutiva la preparase mal para el examen de los problemas propios de dichas categorías. Por lo demás, aquella estructura resulta ya cada vez menos adaptada a una evolución en la que, no sólo los problemas laborales han dejado de ser propios únicamente de los asalariados, sino también en la que la existencia de los Estados socialistas y de empresas nacionalizadas dentro de los Estados capitalistas, ponen en tela de juicio el equilibrio inicialmente previsto entre representantes gubernamentales, patronales y obreros.

Sea como sea, por el conducto de la Organización Internacional del Trabajo se expresan y seguirán expresándose la interdependencia de todos los países frente a los problemas modernos del trabajo y la solidaridad activa de la comunidad internacional para resolverlos.

Los acontecimientos que han marcado con su paso la historia de los últimos cincuenta años, las tendencias generales que esta historia refleja, contribuyen así en diversos grados a una evolución del trabajo en el sentido general de las previsiones que podían formularse en 1914. Las páginas que siguen tratarán de apuntar en qué fase de esta evolución nos encontramos actualmente.

PIERRE LAROQUE

LIBRO PRIMERO

OFICIOS Y PROFESIONES

por

ALAIN TOURAINE y BERNARD MOTTEZ

NOTICIAS BIOGRAFICAS

Alain Touraine, nacido en 1925, parisiense, empezó a interesarse por la sociología del trabajo cuando era alumno de la École Normale Supérieure y ya antes de su examen de Agrégation d'Histoire. Durante los años que luego pasó en el Centre National de la Recherche Scientifique, estudió la evolución del trabajo obrero. Sus investigaciones se han centrado primordialmente en la industria del automóvil, la carbonífera y la siderúrgica. A comienzos de 1958, fundó el Laboratoire de Sociologie Industrielle de la École Pratique des Hautes Études, del que es uno de los «Directeurs d'Études» desde comienzos de 1960. Enseña asimismo en la École Normale Supérieure y en el Institut des Sciences Sociales du Travail de la Universidad de París.

Touraine pone de manifiesto sus teorías sociológicas en la revista *Sociologie du Travail*, de la que es uno de los fundadores; estas teorías aparecerán de modo aún más palmario en las dos obras que prepara: *La Conscience Ouvrière* y *Principes de Sociologie du Travail*. El estudio del trabajo, el de las clases sociales, y la movilidad social, el de la vida política y de las ideologías, siempre han estado estrechamente asociados en sus preocupaciones.

La sociología industrial no puede limitarse hoy a las observaciones reunidas en un solo país. Debe considerar todas las clases de sociedades industriales o en vías de industrialización. Por eso Alain Touraine ha viajado, a Estados Unidos, donde estudió en 1952-1953, y donde enseñó en 1957-58; a América del Sur, donde enseñó y dirigió investigaciones en Santiago de Chile (en 1956-1957), y en São Paulo en 1960; ha estado asimismo en Hungría y Yugoslavia.

Durante su primera estancia en América del Sur, contrajo matrimonio con una chilena. Tiene dos hijos.

* * *

Bernard Mottez nació el 22 de noviembre de 1930 en Ste-Colombe-sur-Seine (Côte d'Or). Cursó sus estudios de Enseñanza Media en Orleáns y los superiores en París, en la Sorbona, donde termina en 1953 su Licence ès Lettres (Filosofía). Desde el año siguiente se orienta hacia la Sociología, ya que obtiene su diploma de Études Supérieures llevando a cabo una investigación acerca de «Le Choix professionel et la Representation du Monde chez les Elèves d'un Lycée».

Participa en diversas investigaciones, primero en el seno del Institut des Sciences Sociales du Travail — un estudio acerca de las actitudes de los trabajadores siderúrgicos frente a los cambios técnicos — y luego dentro del marco del Laboratoire de Sociologie Industrielle de la École Pratique des Hautes Études, dirigido por Alain Touraine, de quien siempre siguió las pautas. Attaché de Recherche en el C. N. R. S. desde 1960, trabaja actualmente en la redacción de su tesis de doctorado acerca de las actitudes sindicales respecto de los aspectos sociales de la remuneración.

Tiene publicados artículos en «Arguments» y en «Sociologie du Travail» y ha colaborado con Alain Touraine en la redacción del capítulo «Industria y Sociedad» del *Traité de Sociologie du Travail* de G. Friedmann y P. Naville. Viaja por Europa y por África.

Está casado con la poetisa salvadoreña Dora Guerra, de la que tiene una hija.

CAPÍTULO PRIMERO

EL TRABAJO OBRERO Y LA EMPRESA INDUSTRIAL

INTRODUCCION

La evolución de las técnicas de producción en la industria contemporánea puede describirse como un aumento continuo de la cantidad de energía utilizada por un puesto de trabajo y, por lo tanto, como un incremento de la productividad.

TRABAJO ORGANIZADO O RACIONALIZADO. — Pero estos cálculos, por interesantes que sean, no muestran claramente cuáles son los cambios habidos en la situación del trabajo. El hecho esencial es que las máquinas, los instrumentos y las instalaciones se organizan formando conjuntos técnicos integrados. Organización: he aquí la palabra clave de la industria moderna, que corresponde a una técnica más, pero que es, sobre todo, una nueva definición del trabajo. El taller ha dejado de ser un conglomerado de puestos de trabajo, individuales o colectivos, especializados o no, pasando a convertirse en un sistema técnico cuya unidad se manifiesta las más de las veces por un ritmo de producción que se impone a puestos de trabajo estrechamente interdependientes.

En vez de definirse como resultado de los esfuerzos individuales de fabricación, la producción cobra el aspecto de un sistema estable de relaciones que determina la naturaleza y las características que han de tener cada uno de los puestos de fabricación. Esta racionalización no es un hecho puramen-

te técnico; su aparición obedece a ciertas condiciones económicas. Es inconcebible sin una estabilidad de la producción, es decir, sin la fabricación de objetos en grandes series —como en el caso simbólico de la industria del automóvil— o de un flujo continuo, de gasolina o electricidad, por ejemplo. En términos más generales supone la posibilidad de prever las características de todos los elementos de la producción. Por eso hablamos de normalización, de racionalización, de estudios de los tiempos de trabajo, de tolerancias de fabricación, etc.

La empresa racionalizada coloca al obrero en una situación tan profundamente nueva que su aparición implica también la de una nueva clase obrera. En la empresa que aún no está racionalizada, por razones técnicas o económicas, hallamos por una parte la fabricación dejada a la iniciativa de los obreros especializados o los contramaestres, que son en realidad obreros superiores, con mayor experiencia; por otra, la gestión económica, que corre a cargo del patrono, casi siempre de modo autocrático. El obrero, sometido al poder patronal, goza también de cierta libertad de acción en el ámbito de la fabricación, en lo que hace a la elección de las herramientas, de los métodos, de los ritmos de trabajo.

Desaparición de la autonomía profesional. — La racionalización invade el ámbito de esta autonomía profesional con las preocupaciones económicas de la gestión de la empresa. El trabajo obrero se organiza, o mejor dicho, se reorganiza en nombre del rendimiento, es decir, de las metas económicas de la empresa. Fabricación y gestión se funden: el patrono tiene ya que ser algo más que un gerente económico y financiero: ha de convertirse en director y organizador; el obrero no puede ya defender una libertad parcial: debe aceptar o rechazar el conjunto de su situación de trabajo.

Esta transformación no acontece paralelamente en todos los sectores de la industria. Es posible ver en una misma empresa cómo coexisten el antiguo y el nuevo sistema de trabajo. La mayoría de las grandes industrias presentan ciertos rasgos de ambos a la vez; pero corremos el riesgo de perdernos en la confusión si no distinguimos claramente entre las exigencias contrapuestas de un sistema de trabajo que cabe llamar *profesional* (porque responde a la autonomía profesional del obrero especializado de fabricación) y del que podemos llamar *técnico* (porque lo define la prioridad que se concede a un sistema técnico de organización sobre la ejecución individual del trabajo).

Este paso del sistema profesional de trabajo al técnico, de la antigua a la nueva clase obrera, plantea dos problemas principales:

1) ¿Cuáles son sus formas? ¿Es este paso sencillo y directo? Veremos que no lo es y que es preciso distinguir cierto número de formas transitorias

que merecen este nombre porque participan a la vez del antiguo sistema, en trance de disgregación, y del nuevo sistema, que se está constituyendo.

2) ¿Cuáles son sus consecuencias? La organización del trabajo se caracteriza por su doble naturaleza: por una parte la vemos como un conjunto de normas racionales que se imponen a todos; por otra, es un instrumento entre las manos de los que detentan el poder en la empresa. Ambigüedad ésta que se encuentra en el centro de las discusiones acerca de la burocracia y la tecnocracia.

La historia de los aspectos profesionales del trabajo no puede por lo tanto limitarse al estudio de las técnicas, como tampoco a la observación del trabajo obrero. Debe considerar ante todo la empresa y su organización, dependiendo ésta parcialmente de las relaciones sociales que en ella se desarrollan. Fabricación, racionalización, son algo más que niveles distintos de la actividad industrial: son los elementos interdependientes del funcionamiento de estos sistemas sociales que son las empresas.

1. LA EVOLUCION DEL TRABAJO OBRERO

a) *La decadencia de los oficios tradicionales*

El obrero con oficio tiene en el antiguo sistema de trabajo conocimientos técnicos, inseparables de la experiencia y de la habilidad, y que puede adaptar a materiales o máquinas susceptibles de variaciones; su nivel va elevándose conforme pasan los años, por lo menos hasta el momento en que ya no puede soportar el desgaste físico que implica su trabajo y se encuentra rebajado a la ejecución de trabajos subalternos. Organiza su trabajo y eventualmente el del equipo que dirige. Así, este tipo profesional es al mismo tiempo un tipo social: el oficio es a la vez carrera y fuente de autoridad. Por eso es por lo que podemos hablar, no sólo de formas tradicionales de cualificación, sino también, y con mayor generalidad, de una antigua clase obrera. El desarrollo del trabajo en serie y la organización de los talleres destruye tanto los aspectos sociales como los aspectos profesionales de los oficios tradicionales.

Formas de transformación. — Algunos de éstos, en la industria maderera, en la textil, o en la forja, por ejemplo, quedan suprimidos como consecuencia de la mecanización o, sencillamente, a causa de la aparición de nuevos materiales de fabricación. Más a menudo, se desintegran bajo la presión de las circunstancias y son sustituidos por un conjunto de empleos especializados. Por último, ocurre también que un oficio calificado se subdivide, se especializa, y aunque los nuevos oficios sigan siendo calificados, han perdido parte de su carácter polivalente.

Calificados o no, los nuevos oficios corresponden cada vez más a un puesto de trabajo determinado, al servicio de una máquina, máquina que a su vez es cada vez menos polivalente y «universal», y sí en cambio crecientemente especializada.

DESCOMPOSICIÓN DE LA «CARRERA» OBRERA. — La consecuencia de esto es que la *carrera* obrera se descompone. Más limitado y más técnico, el empleo —cualquiera— corresponde a una formación profesional muy concreta, racionalmente organizada, y que por consiguiente deja menos paso al ascenso debido a la experiencia y la costumbre del trabajo que se realiza. Los progresos de los métodos de selección y de formación profesionales crean o pueden crear una estratificación cada vez más tajante de los niveles profesionales. La importancia de los elementos teóricos en el aprendizaje hace más difícil el acceso a un puesto especializado, porque a menudo carece el obrero de la posibilidad y del deseo de adquirir durante su vida profesional los aludidos elementos teóricos. En los oficios tradicionales, el aprendiz se convertía en ayudante, y de ayudante pasaba a compañero: la especialización y la autoridad crecían con la edad; mas cada día se impone con mayor fuerza la determinación de la vida profesional desde el momento mismo en que el obrero la empieza. El ejercicio del trabajo ya no abre, de por sí solo, grandes posibilidades de ascenso; éstas, que ahora no existen de modo natural, deben crearse artificialmente: cursos nocturnos o de los sábados, formación profesional para adultos, todos los mecanismos, creados por el Estado o las empresas, de promoción del trabajo, pueden remediar las consecuencias perjudiciales de la evolución profesional; pero el hecho esencial radica en que la organización natural de la carrera obrera desaparece.

DESAPARICIÓN DEL EQUIPO. — Al mismo tiempo, desaparece el equipo de trabajo, formado las más de las veces en torno de un oficial experimentado. El desarrollo de las técnicas de producción y de comunicación aísla a los obreros, aunque los coloque a lo largo de una misma línea de producción. Cada puesto de trabajo es analizado directamente por la Oficina de Métodos: la autoridad del obrero «jefe de sección» desaparece a medida que el cálculo va sustituyendo a la experiencia y que va siendo posible prever con mayor exactitud la marcha de la producción. Es lo que los sociólogos denominan la separación de la organización «formal» —es decir, oficial— y de la organización «no formal» —es decir, de las relaciones reales que se crean entre los miembros de un grupo de trabajo.

Ciertas industrias, como hilanderías y fábricas de tejidos, conocieron ya desde mediados del siglo XIX la producción en gran serie, imponiendo al obrero tareas de fabricación estrictamente especializadas. Los oficios de la construcción, en cambio, debido a la naturaleza de esta industria, resisten

durante mucho tiempo a dicha evolución; en general, los trabajos de construcción o de manipulación de conjuntos importantes —obras de envergadura, construcciones navieras, etc.—, conservan durante más tiempo, pese a los progresos de la fabricación, el sistema profesional del trabajo. Por eso resulta de todo punto imposible fechar la aparición de las fases de la evolución industrial: coexisten en todo momento, pero lo hacen en proporciones variables.

b) *La mecanización del trabajo obrero*

Taylor y Ford. — Así es cómo la historia profesional de la industria entre 1914 y 1940 está dominada por la extensión que cobra el trabajo especializado, es decir, sometido directamente a los imperativos de la producción en gran serie. Desde antes de 1914 la organización del trabajo preconizada por Taylor y sus discípulos había preparado este movimiento.

Sin embargo, los experimentos de Taylor se centraban, ya en tareas propiamente manuales, poco o nada mecanizadas, transporte de las goas de fundición, colocación de ladrillos, ya en el trabajo mediante máquinas, considerado en sus aspectos propiamente técnicos. El taylorismo representa, pues, una primera fase de la organización del trabajo, anterior a la organización de los talleres consagrados a la producción en gran serie, segunda fase simbolizada por el nombre de Ford.

El tecnicismo. — El movimiento de racionalización del trabajo que se desarrolló en las fábricas de armamentos durante la primera guerra, y luego en toda la gran industria, muy particularmente en Alemania y Estados Unidos, a partir de 1920, nació de la convergencia de las dos corrientes aludidas: descansa sobre la reorganización que hacen las Oficinas de Estudio de los puestos de trabajo en función de las exigencias de un circuito racional de fabricación. Ciertamente fue Taylor quien concibió una idea «tecnicista» del trabajo, que prescindía o se preocupaba muy poco de las realidades fisiológicas y psicológicas del trabajo humano; pero sus discípulos, enfrentados a condiciones a menudo distintas de las que él conociera, esquematizaron y simplificaron aún más su concepción del trabajo, tratando sobre todo de obtener el máximo de rendimiento por parte del obrero y afirmando, con un dogmatismo pseudocientífico, que ese rendimiento debía obtenerse mediante una división y una especialización extremadas de las tareas.

Ahora bien, la mecanización del trabajo fabril, aunque acarreaba lógicamente la desaparición de ciertos empleos cualificados y el incremento del número de los peones especializados, no traía consigo necesariamente ni el desmenuzamiento extremado de las operaciones ni la adopción de ritmos y de condiciones de trabajo susceptibles de destruir el equilibrio físico y psico-

lógico de los obreros a ellos sometidos. Resulta difícil trazar un límite concreto entre las exigencias de la técnica y el peso de las condiciones económicas y sociales que rigen su utilización, pero los psicólogos y ciertos organizadores del trabajo han demostrado con claridad suficiente que era posible y deseable, tanto desde el punto de vista económico como desde el psicológico, dar mayor importancia al «factor humano» de la producción. Más adelante evocaremos estos esfuerzos y la evolución de la organización del trabajo, pero era imprescindible destacar ahora ya el sentido general de estas observaciones: el papel creciente de la organización y la decadencia de la autonomía del obrero fabril hacen cada vez más difícil una descripción puramente profesional del trabajo.

El ritmo de trabajo. — Se le define en función de ciertas metas económicas: la naturaleza de la mano de obra disponible, la situación en que se encuentra el mercado de los productos y del trabajo, las relaciones de fuerza existentes entre los patronos y los asalariados determinan las características del trabajo no menos que las exigencias intrínsecas de los medios de producción. Mientras antes era el oficio la realidad central del sistema profesional del trabajo, este papel lo desempeña ahora el ritmo de producción. Mas éste no es un hecho técnico, sino el resultado de una decisión adoptada en función de ciertos cálculos propiamente económicos y de una determinada concepción de la organización del trabajo. Un ritmo tiene también efectos humanos muy distintos según cuál sea el grado de división de las operaciones, según que los obreros efectúen siempre el mismo trabajo o, por el contrario, puedan cambiar de puesto, según que puedan o no cambiar el propio ritmo dentro del marco del ritmo general de producción. Hay que rechazar la idea, demasiado simplista, inspirada por un dogmatismo rutinario, de que un taller racionalizado funciona necesariamente como un mecanismo de relojería. La observación demuestra que muchos obreros, mediando el acuerdo o la tolerancia frecuente de los encargados, introducen elementos de variación en su trabajo, se adelantan o retrasan, constituyen pequeñas reservas, cosas que pueden considerarse como trabas que se oponen a la buena organización del trabajo, pero también como esfuerzos útiles encaminados a adaptar las condiciones técnicas a las necesidades humanas, que es como decir a los intereses generales de la producción.

El trabajo en cadena. — La forma clásica de la producción mecanizada de grandes series es el trabajo en cadena. Esta expresión evoca no pocas veces la existencia de una o varias cadenas que transportan los objetos en proceso de fabricación de puesto en puesto; dispersados a lo largo de la cinta transportadora, los obreros ejecutan ya un trabajo de montaje que no requiere desplazamiento alguno del objeto, ya un trabajo modificador, con-

feccionador, o en términos más amplios, de fabricación, para el que se valen de máquinas situadas a lo largo de la cadena. Bajo esta forma, el trabajo en cadena está relativamente poco difundido; la imagen tan divulgada de las cadenas de montaje —acoplamiento general de las fábricas de automóviles—, no debe engañarnos.

Es por lo tanto preferible recurrir a una definición más amplia: *el trabajo en cadena es un tipo de organización del trabajo tal como para que las diversas operaciones, reducidas a una misma duración, sean ejecutadas sin interrupción entre ellas y en un orden constante tanto en el tiempo como en el espacio.* En un taller de fabricación, el producto puede circular de máquina en máquina, ya por piezas separadas, ya por lotes, sin que haya cadena transportadora. Pero el hecho esencial del trabajo en cadena consiste en que los puestos de trabajo individuales o colectivos vienen definidos en relación con el conjunto de la fabricación. La especialización de las tareas no es más que la consecuencia directa de esta primacía de la organización colectiva.

Se la puede respetar sin que exista propiamente un trabajo en cadena. Los obreros que se encargan o vigilan los telares están sometidos a un esquema de organización del trabajo que implica menos una sucesión precisa de las operaciones que la sumisión del obrero a un ritmo de producción. En todo caso, el trabajo especializado y mecanizado se nos presenta como parcelado, reiterativo y por lo tanto monótono; pero hemos de hacer hincapié en que por una parte es inexacto decir que una división llevada hasta el límite de las operaciones favorece la producción, y que por otra parte, no debe confundirse el puesto de trabajo con la función profesional del obrero: una mejor información del obrero especializado acerca de la organización del trabajo, cambios de puesto, cierta libertad en el ritmo del trabajo, pueden aligerar el peso que el tecnicismo —más que la técnica— hace gravitar sobre el obrero.

Resultaría, sin embargo, peligroso creer que estas consideraciones llevadas a la práctica pueden por sí solas hacer que la mayoría de los obreros se sientan satisfechos con sus trabajos especializados. Como esta carga resulta de un trabajo monótono o parcelado, hemos de pensar más bien que el obrero puede normalmente aceptarla si se siente integrado en la sociedad cuyo desarrollo requiere esta índole de trabajo: lo cual depende tanto del nivel alcanzado por su salario como de los métodos de dirección o del reparto del poder dentro de la sociedad.

La organización «no formal». — Desde el punto de vista de la organización oficial de la empresa, los obreros especializados actuales, los O. E. de una misma cadena o de igual equipo se consideran intercambiables: esquematismo de la organización *teórica* del que se deduce la importancia de

la organización *espontánea,* «no formal»[1]. Pero ésta tiene varios significados. Por una parte, constituye una red de relaciones interpersonales que otorgan a ciertos individuos una función de animadores en tanto que recluye a otros en una situación de aislamiento. En segundo lugar, descansa sobre el esfuerzo colectivo de los obreros por librarse de las coacciones procedentes de una organización estrictamente concebida y aplicada. La fijación de un determinado nivel de rendimiento, respetado por todos, es la manifestación más clásica de este esfuerzo, en todos los casos en que el obrero conserva el poder de modificar en cierto modo el ritmo de trabajo. Esta acción se denomina a menudo *frenado.* Pero este vocablo es parcialmente inexacto, ya que la limitación de la producción es, para los obreros, más bien un medio que un fin. Tratan con ello de adquirir un cierto control sobre el propio trabajo, de recobrar alguna porción de su autonomía; ésta ya no se expresa por la iniciativa, sino por la posibilidad de variar los rendimientos o de fijarse unas determinadas normas de producción. El frenado es la negativa a dejarse manipular por los sistemas de remuneración que tan sólo atienden al rendimiento. Por último, la organización «no formal» puede ir dirigida contra el comportamiento de los jefes y de los dirigentes, y no contra las técnicas de organización del trabajo. En tal caso no es más que una forma de solidaridad, que manifiesta la conciencia de una situación común y una actitud de resistencia a las presiones ejercidas por la dirección, los mandos subalternos o los encargados.

La organización «no formal» no está por lo tanto meramente al margen de la organización formal: va asimismo en contra de ella, sobre todo en el caso de los peones especializados sometidos a un tipo de tareas que la mayoría de ellos quisieran eludir.

c) *La evolución del trabajo calificado*

Reagrupación de las operaciones. — El trabajo especializado no puede analizarse más que como situación transitoria entre el sistema profesional y el sistema técnico de trabajo: es imposible, por lo tanto, considerarlo como una situación profesional estable. La imagen que acabamos de presentar de dicho trabajo especializado resulta pues demasiado general a la vez que demasiado particular: no corresponde de hecho más que a uno de sus aspectos, a las consecuencias de la descomposición de la antigua situación de trabajo. Pero la mecanización y la especialización de las tareas acarrean generalmente su reestructuración en forma de conjuntos mecánicos complejos y a la vez especializados, que llevan a cabo un número creciente de tareas su-

1. Las palabras «formal» y «no formal» provienen de la sociología norteamericana (formal, informal organizations) en el sentido que le da el autor. Traducimos, como venimos haciendo, para evitar confusiones. *(N. del T.)*

cesivas, automáticamente coordinadas, simultáneas a veces y otras sucesivas. Esta transformación lleva consigo el apartamiento progresivo del obrero, alejándole del circuito de fabricación o de una fracción del mismo. La ejecución directa es sustituida por el mando indirecto o por el control.

EVOLUCIÓN DEL NIVEL PROFESIONAL. — Las consecuencias profesionales de esta evolución se nos presentan a primera vista de modo confuso: unas veces parece que el nivel de los puestos no calificados se eleva, y otras que desciende.

Pero esta confusión no es sin duda más que aparente. Por una parte, en efecto, la disgregación del sistema profesional de trabajo sigue su camino, reduciendo aún más la calificación profesional del trabajador fabril en la medida en que sigue situado en la cadena de producción; por otra, se forma un sistema técnico, que impone a los que dirigen las máquinas o los aparatos operaciones de mando o control más complejas.

La calificación de los obreros peones especializados no se eleva por lo tanto más que en la medida en que su tarea se convierte en más indirecta y en cuanto deben emitir por lo tanto un número más elevado de señales en un tiempo más breve. La complejidad de una máquina *tranfer* en la industria del automóvil, que realiza, gracias a sus cabezas electromecánicas, una larga sucesión de operaciones sin mediar intervención alguna del obrero, como no sea a la entrada y a la salida de la máquina, no lleva consigo una elevación profesional del trabajo de los obreros afectados a estos conjuntos. Su papel es más elemental que el de los peones especializados; no son, según expresión de G. Friedmann, más que «tapaagujeros del automatismo».

En cambio, la mecanización de los laminadores ha complicado la tarea de los maquinistas que rigen el funcionamiento de los varios elementos del tren de laminación, y a veces ha justificado un cambio en su denominación: los nuevos encargados del funcionamiento de los aparatos deben realizar operaciones de mando más numerosas, que requieren una atención mayor. Este ejemplo muestra que a este nivel, no debe buscarse un resurgir de los oficios cualificados en el sentido tradicional de la palabra. La relativa cualificación de estos obreros debe definirse atendiendo al concepto de responsabilidad, es decir, en términos de percepción, de atención, de respeto de consignas relativamente complejas. Pone en juego ciertas características psicológicas más que una habilidad o una experiencia de la producción. Esto explica, sin por eso justificarla siempre, la preferencia que las empresas dan, en estos puestos de trabajo, a los obreros jóvenes.

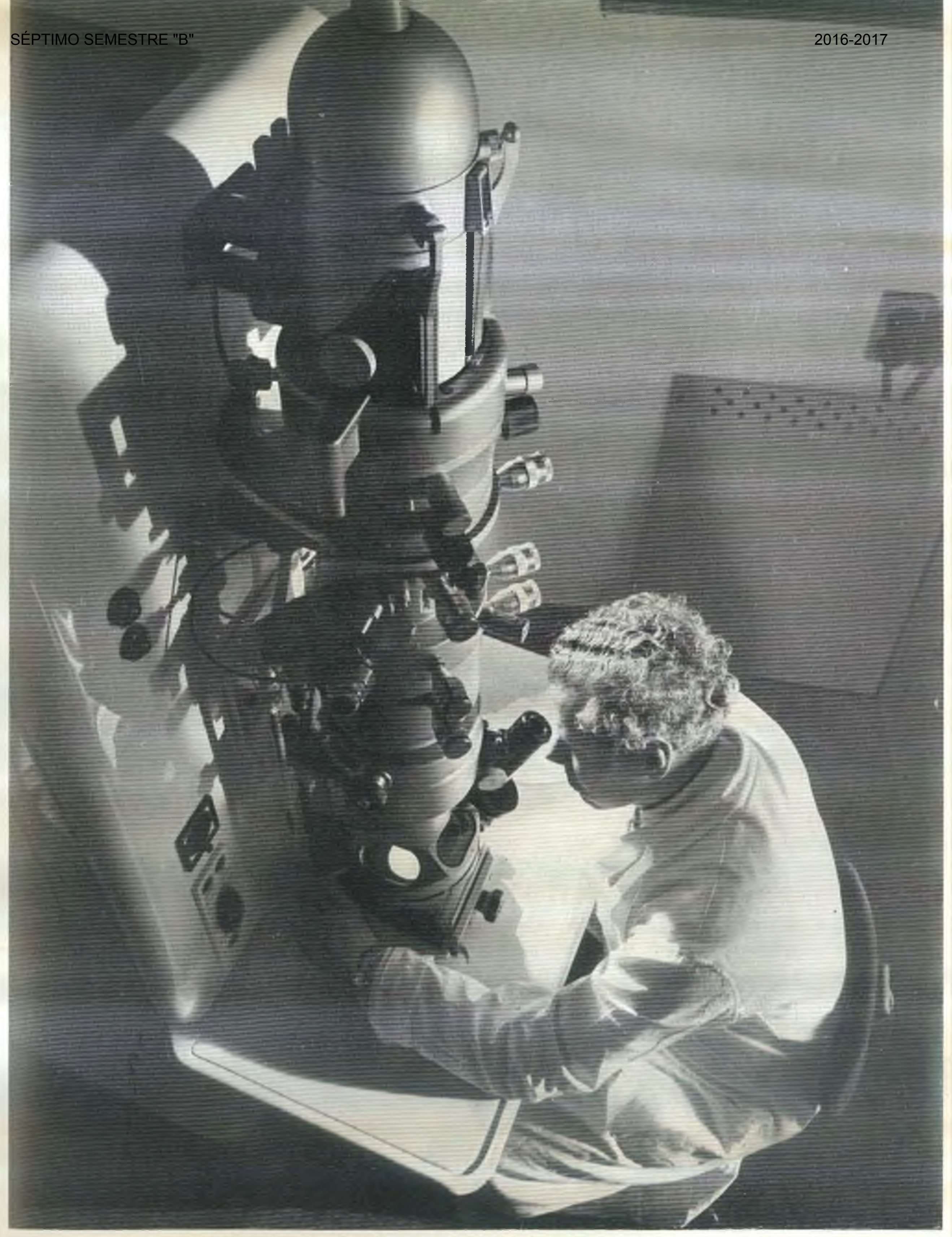
DISMINUCIÓN RELATIVA DE LOS O. S. (peones especializados). — Si bien esta evolución cualitativa es compleja, la evolución cuantitativa parece más clara. El paso de un grado medio a un grado avanzado de mecanización,

por el simple hecho de la reagrupación de las operaciones especializadas, tiende por regla general a reducir la proporción de los obreros no calificados de una empresa. Este hecho puede quedar disimulado por obra de movimientos de signo contrario, como, por ejemplo, por la eliminación persistente en la misma empresa de antiguos obreros profesionales de fabricación. La rápida evolución técnica de la industria del automóvil entre 1948 y 1960 no parece haber modificado profundamente la importancia relativa de las diversas categorías profesionales obreras. Pero esta aparente estabilidad oculta de hecho dos movimientos opuestos: en los talleres de forja y de fundición, por ejemplo, la proporción de los peones especializados se ha incrementado; en cambio, en los grandes talleres de fabricación, el desarrollo de las máquinas semiautomáticas o automáticas ha incrementado la proporción de obreros calificados respecto a los peones especializados. El mantenimiento de estas máquinas complejas requiere más cuidado que el de las antiguas máquinas sencillas. Por otra parte, la proporción de los trazadores, es decir, de los obreros encargados de preparar la máquina y el montaje en que serán colocadas las piezas, antes del lanzamiento de las series, aumenta. Mientras que un solo trazador basta para atender a las necesidades de diez o quince peones especializados que trabajan con tornos clásicos, un solo peón especializado trabaja en equipo con el trazador cuando lo hace con una batería de tornos automáticos para desmoche.

Disminución del peonaje. — Por último, la categoría de los peones no especializados no deja de disminuir. No debe olvidarse que el desarrollo de los peones especializados se debe tanto a la mecanización del trabajo de mantenimiento y manipulación como a la especialización del trabajo calificado. El desarrollo de los aparatos de transporte y levantamiento, la profunda transformación, en particular, de los trabajos importantes en materia de construcción y de obras públicas, han sustituido al tradicional peón, de rudas tareas, por el que pudiéramos denominar obrero especializado de manutención, conductor de camiones, de grúas, de puentes móviles, de tractores-oruga...

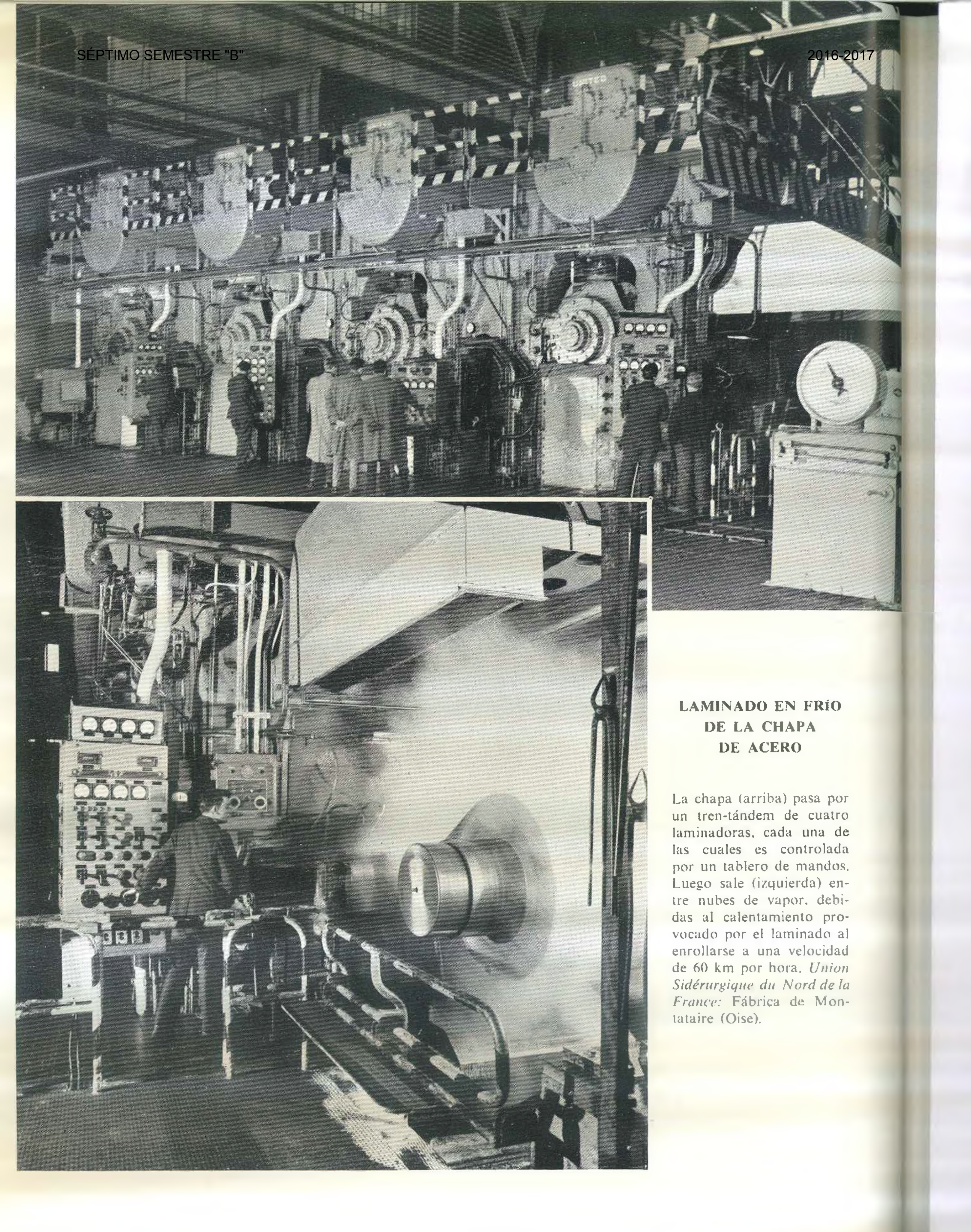
d) *La automación y los conjuntos integrados de trabajo*

Continuidad de la evolución. — Los muy diversos procedimientos técnicos que generalmente se agrupan bajo el nombre de automación no han introducido ruptura alguna en la evolución que precedía su aparición. El conjunto de estas transformaciones técnicas encuentra en efecto el lugar que le corresponde si lo introducimos como es debido en la transición del sistema profesional al sistema técnico de trabajo, paso que se opera según un doble movimiento: descomposición del sistema anterior y constitución del nuevo.



EL LABORATORIO DE INVESTIGACIÓN, CEREBRO DE LA GRAN EMPRESA

Microscopio electrónico del Laboratorio Central de *Nederlands State Mines*, en Limburgo (Países Bajos), al servicio del «niño prodigio» de la petroquímica: el plástico.



LAMINADO EN FRÍO DE LA CHAPA DE ACERO

La chapa (arriba) pasa por un tren-tándem de cuatro laminadoras, cada una de las cuales es controlada por un tablero de mandos. Luego sale (izquierda) entre nubes de vapor, debidas al calentamiento provocado por el laminado al enrollarse a una velocidad de 60 km por hora. *Union Sidérurgique du Nord de la France:* Fábrica de Montataire (Oise).

El hecho esencial no radica en que se eche mano de tal o cual método o aparato, sino en la transformación radical de la concepción del trabajo. Tradicionalmente, el progreso de los métodos de fabricación ha estado vinculado a una división y a una especialización creciente de tareas y operaciones. A partir de ahora, y éste es el sentido en que podemos hablar de revolución o de cambio de la dirección seguida por la tendencia anterior, es el conjunto el que vuelve a recobrar la prioridad que tenía sobre las partes. Es posible introducir una máquina automática en un taller sin que se pueda por ello hablar de automación; este vocablo no debe utilizarse más que a partir del momento en que unas técnicas nuevas hacen posible la constitución de cierto número de operaciones en un conjunto integrado, que funciona sin intervención manual directa. A dichas exigencias responden tres categorías de realizaciones técnicas:

Tres formas de automación: sistema de Detroit. — 1) *Los conjuntos automatizados de fabricación.* Son de dos clases fundamentales. Por una parte, tenemos las cadenas automáticas, cuyo ejemplo más conocido es el de las máquinas transportadoras utilizadas en la industria automovilística: la pieza que ha de fabricarse, de transformarse en el producto esperado, se pone sobre la cinta móvil que la hace progresar automáticamente de puesto en puesto, cada uno de los cuales está representado por una o varias cabezas electromecánicas cuya acción se pone en funcionamiento en cuanto la cinta se para. El montaje sobre el que la pieza se colocó es devuelto al acabar las operaciones a la entrada de la máquina. Por otra parte, están las máquinas dirigidas electrónicamente por medio de tarjetas perforadas y de calculadores. Esta segunda clase, que no debe confundirse con la categoría siguiente, se utiliza sobre todo en los trabajos de herramientas en pequeña serie. La máquina ejecuta las órdenes que se archivaron previamente en forma de perforaciones. Ciertas máquinas automáticas son muy antiguas. El torno semiautomático con torrecilla revólver lo inventó Lawrence en 1854 y el torno automático fue creado en 1870 por Spencer. La primera cinta móvil fue probablemente introducida en Coventry en la fábrica Morris en 1924; sin embargo, entre 1950 y 1960, no sólo se ha incrementado notablemente el número de máquinas de esta clase, sino que, hecho aún más importante, el número de las operaciones integradas se ha incrementado en proporciones tales que la organización en conjunto de los talleres ha sufrido un profundo cambio. Esta clase de automación recibe generalmente el nombre de «sistema de Detroit».

Control automático. — 2) *El control automático durante la fabricación.* Esta forma de automación descansa menos en el uso de máquinas más modernas que en una nueva instrumentación que permite dirigir y corre-

gir automáticamente la acción de las máquinas. Por el hecho de que el trabajo mecánico puede considerarse como un conjunto de informaciones emitidas por la máquina, se comparan estas informaciones con las informaciones teóricas que se esperan de la máquina en función de las instrucciones que se le han dado anteriormente. Como esta comparación se realiza de modo automático, cualquier diferencia acarrea una retroacción *(feedback)* por medio de un servomecanismo que reduce las informaciones emitidas por la máquina a las características previstas. También en este terreno es posible recordar ejemplos muy antiguos de este control automático *(closed loop)*. El simple termostato es uno de los más difundidos. En la aviación, el primer piloto automático fue creado ya en el año 1925. Estos métodos han tomado especial extensión en el caso de la producción continua de los fluidos y sobre todo en la industria química, pero también han sido aplicados en la industria siderúrgica, por ejemplo, a la regulación automática de los hornos, y aun al trabajo de fabricación de los productos sólidos.

La importancia primordial de este «process-control» se debe a que responde más directamente que las otras formas de automación ya citadas a las exigencias de integración del nuevo sistema de trabajo. La combinación del control y el trabajo de fabricación automáticos permite en principio la creación de talleres totalmente automatizados. La fábrica de Rockford en Estados Unidos, un taller de fabricación de émbolos en la URSS, la fábrica Bartrev de la Engineering Co. en Inglaterra, son los ejemplos más conocidos de fabricación totalmente automática a base de combinar las máquinas automáticas, la manutención mecanizada y el «process-control» automático.

Las calculadoras. — 3) *El tratamiento automático de las informaciones,* realizado por las calculadoras y ordenadores de diversas clases, tiene una importancia concreta muy grande, particularmente en los trabajos de oficina. Si bien la máquina de calcular se remonta a los descubrimientos de Pascal en 1642, su producción comercial no se emprendió hasta 1873. Las máquinas a base de tarjetas perforadas, muy difundidas hoy, representan una etapa intermediaria entre la máquina de calcular sencilla y la máquina electrónica capaz de realizar cálculos complejos. La calculadora Leo de la sociedad inglesa Lyons calcula en cuatro horas la paga de diez mil empleados, sustituyendo a treinta y siete empleados que trabajaran durante toda la jornada con la ayuda de máquinas clásicas. En todas las disciplinas científicas y sobre todo en las que han de utilizar un número muy crecido de observaciones, como la astronomía, la intervención de las calculadoras se ha hecho indispensable. Todas las grandes empresas tienen servicios de contabilidad mecanizados. En las bancas y compañías de seguros, el uso de máquinas mecanográficas y calculadoras ha determinado un brusco cambio

en el trabajo de una parte de los empleados, como describiremos con mayor amplitud ulteriormente.

e) *Consecuencias profesionales de la automación*

Como sea que este último término no es más que una expresión extrema y en gran parte simbólica del sistema técnico de trabajo, sus consecuencias profesionales no son contrarias a la evolución que acabamos de indicar. Las nuevas técnicas no hacen en primer lugar sino prolongar los efectos de la mecanización clásica.

El accionamiento de las máquinas mediante cinta o tarjeta perforada acarrea a veces una disminución de cierta clase de trabajo profesional, lo que era ya una consecuencia de las máquinas de reproducir clásicas. Pero el desarrollo de los conjuntos automatizados de fabricación lleva consigo, sobre todo, una reducción del número de peones especializados en relación con los obreros calificados. En una refinería de petróleo, si se eliminan los trabajos anejos de carga y descarga, el número de los obreros no calificados es muy reducido.

Esta continuidad de la evolución no debe ocultarnos la originalidad del sistema técnico de trabajo en sus formas evolucionadas. Dada su continuidad, la evolución técnica desemboca en un trastocamiento total de las situaciones de trabajo. Se caracteriza en sus últimas consecuencias por la desaparición de los obreros de fabricación. No se trata aquí de evocar la fábrica sin obreros o la fábrica que funciona pulsando botones, imágenes más míticas que reales, sino de destacar la doble evolución por la que los obreros «productivos» se transforman en obreros «de control» y los obreros encargados del mantenimiento intervienen más directamente que antes en la producción.

Los PUESTOS DE CONTROL. — Los obreros colocados cerca de las máquinas o de aparatos automáticos tienen cada vez más por tarea propia la de leer las señales y regir indirectamente el proceso de fabricación. Debemos distinguir esta categoría de aquella otra, evocada antes, de los obreros que alimentan máquinas automáticas aisladas, es decir, no integradas en conjuntos automatizados.

Puede parecer que esta transformación de las tareas acarrea la desaparición de la noción de rendimiento. En efecto, el obrero no es capaz ya de actuar directamente sobre el ritmo de producción de las máquinas. Pero las observaciones recogidas por P. Naville prueban que esta conclusión es superficial: existen entre los que hacen funcionar las máquinas considerables diferencias de rendimiento, es decir, porcentajes muy variables de errores. La destreza profesional de un obrero en tales puestos puede ser definida en función del número de errores que comete; así que la noción de rendimiento

desempeña un papel cada vez más esencial, y no cada vez más secundario, en la definición del nivel profesional del obrero. El obrero de control no tiene como única tarea la de registrar las señales; debe comprenderlas, es decir, hacerse cargo del proceso de producción en el que ya no interviene directamente. Necesita poseer, no un gran bagaje técnico, sino una facultad de comprensión general que le permita organizar en un todo coherente las diversas informaciones que recibe de los instrumentos, controlando o presentando la producción.

La función de estos obreros ha sido definida muchas veces en términos de responsabilidad. Pero este término puede resultar engañoso: el hecho de seguir el funcionamiento de instalaciones muy costosas y complejas no impone forzosamente una responsabilidad elevada al obrero. No hemos de tomar en consideración ahora las características de la instalación, sino las propias del puesto de trabajo. El nivel del mismo debe determinarse en términos psicológicos, y más precisamente según sean las características de las comunicaciones a establecer: número de informaciones recibidas o emitidas, dificultad de su conversión en señales o de su interpretación, etc. Puede asimismo considerarse verosímil, aunque no siempre exacto, el que un grado creciente de complejidad de las instalaciones exija del obrero que trabaja junto a esta clase de máquinas un nivel profesional más elevado.

Los OBREROS ENCARGADOS DEL MANTENIMIENTO. — Mientras los obreros de los puestos de control han perdido su función directamente «productiva», los obreros encargados del mantenimiento de las máquinas, tradicionalmente alejados de las tareas productivas, se aproximan ahora a ellas. No se contentan con hacer reparaciones, sino que han de velar de modo constante por el buen funcionamiento de las instalaciones, lo que les obliga a comprender el conjunto de sus problemas técnicos. El obrero encargado de la conservación de las máquinas se aproxima, pues, al técnico que las concibe e instala. Se aleja del modelo antiguo del obrero profesional y se vincula cada vez más directamente a la jerarquía de los técnicos. De este modo se constituye una categoría profesional en gran parte nueva, la de los técnicos de fabricación, que comprende una fracción de los obreros especializados y una gran parte de los agentes técnicos.

La importancia relativa del personal de mantenimiento se incrementa rápidamente en las empresas y las industrias más evolucionadas. En una fábrica de la General Electric la introducción de una cadena automática eleva la proporción de los obreros de mantenimiento frente a los de fabricación de 1/16 a 1/7. En el conjunto de las industrias químicas norteamericanas, mientras en 1937 se contaban tres obreros de producción por cada obrero de mantenimiento, en 1954 esta relación no es ya más que del orden de dos a uno. Estos obreros pertenecen cada vez más a la categoría de los

empleados administrativos, o mensuales, para emplear otro término de uso corriente. Pero si se tiene en cuenta el conjunto de la mano de obra proletaria, no cabe negar que la automación, comparándola con las formas clásicas de mecanización, aumenta la proporción de los obreros calificados.

La nueva clase obrera se caracteriza, pues, en su conjunto, profesionalmente por el predominio de las funciones de comunicación sobre las funciones de ejecución. Percibir, concebir, transmitir son actos más importantes que los de transformar la materia o manejar herramientas o máquinas. Pero esta nueva clase obrera no está más unificada que la antigua y todos sus miembros no pueden considerarse como obreros calificados profesionalmente. Es preciso distinguir entre los obreros que participan de conocimientos técnicos y aquellos otros cuya función consiste solamente en controlar, mediante operaciones sencillas y concretas, el funcionamiento de los aparatos.

Esta unidad y esta diversidad de la nueva clase obrera permiten rechazar tanto la imagen de la fábrica «robot» como la imagen opuesta de unos obreros todos ellos altamente calificados.

f) *Equipos y redes de trabajo*

El paso de uno a otro tipo de trabajo obrero lleva consigo de modo natural una transformación de los grupos de trabajo. El equipo, según vimos, desempeña un papel central en la organización de los talleres de antiguo estilo: alrededor del obrero «jefe de sección» se organizan ayudantes, aprendices y peones. La mecanización y el desarrollo del trabajo en serie origina la dislocación de estos grupos obreros. Obreros calificados y especializados están alejados unos de otros y los últimos no constituyen a menudo más que series y no grupos reales, de suerte que la organización «no formal» se separa claramente de la organización formal y en general hasta se opone a ella. En los talleres automatizados, esta dislocación se acentúa: los obreros están materialmente cada vez más lejos entre sí; en cambio, están relacionados, reunidos por unos sistemas de comunicación que no pocas veces hacen que sean interdependientes. En tal caso resulta más adecuado hablar de redes que de equipos de trabajo.

Talleres y oficinas. — Por otra parte, así como las relaciones entre obreros destinados al mismo trabajo de funcionamiento de máquinas automáticas se hacen más indirectas, las relaciones entre ellos y los obreros encargados del mantenimiento, y también los técnicos, se desarrollan. Mientras que la fase clásica de la mecanización se había caracterizado por la doble dicotomía del trabajo que describe G. Friedmann: la de los calificados y los no calificados y la de los talleres y las oficinas, en la nueva fabricación asistimos a un cierto descenso de los técnicos: monos azules y batas

blancas se entremezclan nuevamente en torno de las instalaciones complejas. Las redes de comunicación que se forman ya no son meramente obreras, a diferencia del antiguo equipo, que formaba un núcleo relativamente aislado con relación al personal técnico o administrativo. Es imposible mantener en un taller automatizado la ficción de una jerarquía lineal sencilla: es preciso acudir a especialistas funcionales que deben por su parte comunicar también directamente unos con otros. El genuino principio de la organización ya no radica en la línea del mando, sino en la instalación técnica que requiere la cooperación de hombres de muy variables niveles jerárquicos y competencias técnicas.

g) *Calificación y formación profesionales*

Problemas de definición. — Este esbozo de la evolución profesional patentiza por lo menos que no debemos limitarnos a seguir la evolución cuantitativa de las categorías profesionales; el trabajo obrero cambia de naturaleza. No sólo no podemos conceder una confianza limitada a una calificación de contenido real cambiante, sino que tenemos que preguntarnos hasta qué punto es posible definir un concepto general de la calificación. Y es que este término es ambiguo: todo obrero tiene ciertos conocimientos especializados, ya sea peón o técnico especialista, pero hablamos de todas formas de obreros calificados y obreros sin calificar. El primer sentido es el que debe utilizar este análisis, no respondiendo el segundo más que a la preocupación práctica de establecer grandes categorías.

La calificación ha sido las más de las veces definida de modo indirecto, refiriéndola a la formación profesional recibida y al tiempo que ella requiere. Definición cómoda en principio pero difícil de aplicar: corremos el riesgo de falsear con ella la perspectiva general de la evolución profesional. Y es que, en el antiguo sistema de trabajo, el papel de la habilidad y la experiencia exigen al obrero un tiempo de aprendizaje necesariamente largo; en el sistema técnico de trabajo, en cambio, los puestos de vigilancia y de control necesitan aptitudes o rasgos de personalidad que pueden reforzarse mediante un aprendizaje bien orientado, pero que son independientes de los conocimientos propiamente profesionales. El contenido técnico de un puesto puede parecer sencillo, y sin embargo pocos hombres son capaces de responder plenamente a sus exigencias.

Evaluación de las tareas. — Resultaría por lo tanto más lógico decidir el nivel de calificación de modo directo, atendiendo a las exigencias del puesto de trabajo y a la naturaleza de las operaciones que se piden al obrero. Quizá sea posible dar con un principio único de análisis, pero un estudio estadístico serio denota en general la existencia de un número bastante crecido

de factores de calificación, vinculados entre sí de modo variable. El análisis propiamente psicológico de la calificación, indispensable para los psicotécnicos encargados de la orientación o de la selección profesionales, no parece capaz de justificar una escala jerárquica sencilla; los métodos modernos de evaluación de las tareas (*job-evaluation*) que descomponen la calificación en cierto número de componentes: destreza, responsabilidad, conocimientos técnicos, etc., hasta desembocar en un índice compuesto, conducen de hecho a poner un poco de sentido común en el desorden general de las calificaciones, pero no descansan en ninguna base sólida, ya que la ponderación de los diversos factores se establece de modo intuitivo y la totalización de los mismos supone que se aplica una unidad de medida cuyo valor no está demostrado. Un nivel de calificación no puede ser definido como unidad típica más que por la situación que ocupa su puesto de trabajo concreto dentro del conjunto de la producción.

En el caso del sistema profesional de trabajo existe una jerarquía generalmente sencilla de los puestos dentro de un cierto tipo de trabajos. Ayudantes, aprendices y peones se definen en relación con el oficial calificado que desempeña el papel de un jefe de equipo.

El nivel de participación técnica. — En el sistema técnico de trabajo, en cambio, no se puede partir del propio trabajo obrero. La producción es el fruto de una suma de trabajos que requieren un conjunto de conocimientos técnicos. El nivel profesional de un obrero se define, pues, necesariamente atendiendo a la parte que pueda corresponderle en el conocimiento técnico, que ingenieros y técnicos poseen en grado más elevado. No puede considerarse la responsabilidad como elemento de calificación más que en el caso de que indique indirectamente un conocimiento del proceso técnico. Este conocimiento no implica necesariamente una capacidad de intervención directa y de iniciativa reconocida al trabajador. El obrero de control, en la mayoría de los casos, no puede tomar la iniciativa, ya que necesitaría para ello conocimientos más amplios que los que posee, pero sólo puede considerársele como obrero calificado si es capaz de interpretar las señales observadas, haciendo funcionar máquinas o instalaciones, es decir, en la medida en que sabe interpretar los mensajes que recibe.

Calificaciones y formas de organización. — De todo ello se deduce que en el sistema técnico del trabajo la calificación depende de las formas de organización. El obrero calificado de fabricación dotado de cierta autonomía profesional posee un determinado nivel de calificación, que no es otro que su oficio. Este le pertenece y constituye un conjunto de conocimientos que utiliza parcialmente con ocasión de cada trabajo que se le pide.

Por el contrario, en el sistema técnico de trabajo, que descansa sobre la

organización relativamente estable de instalaciones técnicas complejas, es posible repartir de modo variable las funciones, modificar el circuito de las informaciones y la importancia relativa de cada una de las fases sucesivas. Se puede preferir una centralización absoluta o una descentralización relativa de las decisiones; el nivel de calificación requerida por los puestos de trabajo depende del modo en que se administra o se rige el sistema de trabajo. La elevación del nivel general de instrucción, la necesidad para la empresa de desarrollar en su seno posibilidades de ascenso, el abandono de un tecnicismo a lo Taylor, que separa radicalmente el trabajo de concepción y el trabajo de ejecución, son otros tantos factores que pueden tender, en el caso de no producirse ninguna modificación técnica, a una elevación del nivel profesional de los puestos obreros y por consiguiente a una utilización mas racional de la mano de obra, ya que se emplean muchos individuos en tareas más sencillas que las que pueden ellos ejecutar según sus capacidades.

FORMACIÓN Y APRENDIZAJE. — Esta evolución de la especialización se refleja naturalmente en el ámbito de la formación profesional. El obrero profesional de fabricación tenía que seguir un aprendizaje completo que le hacía apto para efectuar todos los trabajos de cierta clase. La desaparición parcial de esta categoría y el desarrollo de los trabajos especializados —se les considere o no como calificados— ha inclinado a muchas empresas a dar a los aprendices y a los obreros en trance de formación profesional conocimientos limitados, que corresponden a las necesidades precisas de la empresa, y coronados por lo que se suele denominar una «calificación de la casa», que el obrero no puede utilizar fuera de su empresa, quedando de esta manera vinculado a ella. Las críticas que muchas empresas formulan contra los métodos oficiales de aprendizaje están justificadas cuando los programas de los mismos no se adaptan a la evolución de las técnicas, pero muchas veces responden a un interés propio, razonable a corto plazo, pero muy perjudicial para los intereses de los jóvenes obreros.

El sistema técnico del trabajo impone una formación polivalente, de un cariz nuevo, organizada ya, no en torno de un oficio, sino del conocimiento técnico en general. Es imprescindible que los aprendices reciban por una parte los conocimientos teóricos que les permitan adaptarse a los cambios técnicos o beneficiarse de los nuevos caminos que puedan abrirse ante ellos, y por otra parte una formación intelectual que responda directamente a las exigencias de la nueva situación laboral: saber analizar, transmitir, exponer informaciones, no es para el obrero de una empresa evolucionada un lujo, sino una necesidad profesional básica. El aprendizaje del arte de pensar no debe ser desarrollado tan sólo en nombre de exigencias humanas, muy importantes sin duda; debe también preparar al obrero muy directamente para que pueda responder a las exigencias de su vida profesional.

Es preciso que caiga paulatinamente la frontera que separa la enseñanza profesional y la enseñanza escolar general. Por eso en todos los países industriales evolucionados se observa una tendencia a la prolongación de la escolaridad obligatoria. No es éste uno de los aspectos de menor importancia en la desaparición progresiva del aislamiento social y cultural de los obreros industriales en la sociedad.

¿SE VUELVE LA CLASE OBRERA MÁS O MENOS HOMOGÉNEA? — Con la evolución técnica de la industria disminuye la homogeneidad de la clase obrera por el solo hecho de que van surgiendo nuevos tipos de trabajo y de calificación profesional sin que desaparezcan los anteriores. La rápida transformación de la industria en los países occidentales y más aún en la Unión Soviética desde 1945 ha dado lugar a la coexistencia de industrias, y hasta no pocas veces de talleres, que dentro de una misma empresa corresponden a fases muy diferentes de la evolución técnica. Pero esta afirmación, válida para todas las épocas de desarrollo industrial rápido, no debe ser tomada como una respuesta a la pregunta de si la clase obrera tiende a ser, en función de la evolución técnica, más o menos homogénea.

Resulta difícil, en efecto, aislar este aspecto particular de un problema más general: el de la evolución de las disparidades de salarios, tan bien estudiada por J. Marchal y J. Lecaillon, que tiene otras causas además de las puramente técnicas.

Debemos, pues, limitarnos aquí a seguir las consecuencias de la evolución profesional tal como acabamos de describirla.

La antigua clase obrera tenía en sí misma un principio de unidad: la autonomía del obrero de fabricación. Cualquiera que sea el oficio estudiado, antes de la introducción de la producción en gran serie y de la dominación que ejercen los principios organizativos, el taller es el punto de reunión de obreros profesionales, de oficiales, a cuyo alrededor gravitan unos obreros menos calificados que les ayudan o que se encargan de las partes más sencillas del trabajo. Esta unidad de principio acarrea una fuerte homogeneidad cultural y la existencia de una subcultura obrera, pero también una débil homogeneidad profesional, dada la gran distancia que separa al peón del oficial.

El sistema técnico de trabajo destruye este principio de unidad, ya que los puestos de trabajo dejan de estar definidos por la posesión más o menos completa de los conocimientos correspondientes a un oficio, para ser definidos por el papel que desempeñan dentro de un sistema organizado, por su grado de participación en el conocimiento técnico. La calificación obrera se nos presenta cada vez más como uno de los escalones de una calificación técnica de índole más general. Entre los obreros técnicos y los obreros de vigilancia la distancia profesional es a menudo considerable, pero tanto éstos como

aquéllos se definen, no con relación a un oficio que sólo algunos de ellos poseerían, sino con relación a una organización técnica en la que se hallan todos situados y que es la que define sus funciones.

En el ámbito profesional —y se ha extendido no pocas veces esta conclusión al ámbito económico y por lo tanto al de los géneros o modos de vida— vemos que se están formando diversos niveles dentro de la categoría de los trabajadores industriales, lo cual implica la existencia de una continuidad de principio entre estos niveles. Se da así una situación distinta de la anterior, en la que había diferencias cualitativas que separaban un oficio de otro y al peón del oficial.

La clase obrera no forma hoy más que ayer un conjunto homogéneo; hoy como ayer las diferenciaciones internas son muy acusadas. La nueva clase obrera aparece más diferenciada que la antigua, pero ofrece también una mayor continuidad entre sus niveles por el hecho de que ahora todos los trabajos se definen con relación a una empresa fuertemente integrada. El principio de unidad, constituido antes por la pertenencia a una categoría profesional, pasa a ser ahora la participación en una misma organización colectiva.

2. EL CONTROL Y LA DIRECCION DE LAS EMPRESAS

La evolución de las técnicas industriales está estrechamente vinculada a la de las realidades económicas que enmarcan la producción. Sin la concentración de los capitales, la producción en grandes cantidades era inconcebible, y el progreso técnico ha obligado a la formación de grandes empresas.

a) *La concentración industrial*

Las sociedades anónimas. — El volumen precedente de esta Historia ha trazado el desarrollo de las sociedades por acciones en el siglo XIX. Después de la primera guerra mundial esas sociedades dominan las industrias de transformación y los transportes. Se habían desarrollado ya las grandes «*Corporations*» que, dueñas de su mercado, imponen su voluntad a los pequeños empresarios individuales. En Gran Bretaña, en vísperas de la segunda guerra mundial, las sociedades por acciones producen la totalidad de las «*Public Utilities*»[1], la casi totalidad del carbón y más del 80 por ciento de la producción manufacturera y de los transportes. Cierto es que estas sociedades siguen siendo pocas, pero son las más importantes. En Francia, en 1954, se cuentan tan sólo 21.817 sociedades anónimas o comanditarias, frente a 460.735 empresas individuales, pero solamente 6 empresas individuales em-

1. Término que comprende servicios como la electricidad, el gas, etc. (*N. del T.*)

plean, en la industria y el comercio, a más de 500 asalariados, frente a 837 sociedades anónimas o comanditarias que lo hacen. Limitándonos al campo de la industria, 966.295 asalariados trabajan para empresas individuales frente a 2.218.224 que lo hacen para sociedades anónimas o comanditarias. Las empresas importantes, que disponen más fácilmente del mercado financiero o de los recursos de la autofinanciación, crecen más rápidamente y tienden no pocas veces a convertirse en negocios integrados, ya verticalmente, ascendiendo o descendiendo por la cadena de producción, ya horizontalmente, diversificando su producción.

Concentración del poder. — Las nociones de empresa y de establecimiento, es decir, de unidad jurídica y económica, y de unidad de producción, tienden a separarse. Las grandes empresas poseen un número considerable de establecimientos. Las decisiones que afectan a la vida de los trabajadores se toman a niveles muy alejados de éstos, de tal forma que no pueden ellos condicionarlas directamente sin meterse en una acción de envergadura, acción que de otra parte se ve a menudo obstaculizada por el hecho de que los obreros carecen de un conocimiento exacto de la vida económica de la empresa y del grupo a los cuales pertenecen. Esta concentración del poder económico ha traído consigo, en efecto, dos consecuencias estrechamente ligadas entre sí:

El poder financiero. — En primer lugar, la separación entre la dirección y la propiedad empresarial. La masa de los pequeños accionistas no goza de ningún poder de decisión, que pertenece en primer lugar a grupos financieros muy alejados de los problemas técnicos y sociales de la industria, movidos por el afán de la ganancia máxima o por la voluntad de construir imperios económicos —objetivos ambos que no siempre van juntos— y cuyas combinaciones financieras repercuten con frecuencia de modo desfavorable en la producción. Entre el fin de la primera guerra mundial y la gran crisis se edificaron imperios, quebradizos los más, que descansaban sobre *holdings* o sociedades de cartera, que permitían a los grupos financieros controlar sociedades en las que no poseían, sin embargo, más que un número limitado de acciones. Los nombres de Stinnes en Alemania, Kreuger en Suecia, Loewentein en Bélgica, simbolizan este período. Los cártels nacionales o internacionales, el más célebre de los cuales es el del petróleo, creado por iniciativa de Deterding, al pugnar por limitar la competencia entre productores o distribuidores, muy a menudo han limitado la producción y han mantenido precios artificialmente elevados. El mundo de las finanzas domina en este momento la gran industria.

En segundo lugar, los grandes grupos financieros e industriales no pueden ya comportarse como si fueran organismos estrictamente privados. Su

papel político es lógicamente importante y tratan de instaurar una a modo de planificación capitalista. En Bélgica, la Société Générale, que domina una fracción importante de la industria de este país, ejerce una acción directa sobre el conjunto de la economía. Los políticos se nos presentan a veces como apoderados de los grandes negocios; y la masa de los trabajadores se siente sometida a una presión política y económica a la vez y orienta su acción hacia una transformación de conjunto de la sociedad.

b) *Administradores y directores*

Pero esta imagen resulta demasiado general y no explica las transformaciones habidas en el control de las empresas. Importa tan sólo deducir de ella la idea, expuesta por Berle y Means ya desde 1932, de que la empresa industrial deja de ser un simple organismo económico, sometido a las leyes del mercado, y tiende a obrar como una institución política en un campo de fuerzas económicas y sociales organizadas. El movimiento que conduce a que los pequeños accionistas se vean apartados del control real de la empresa, lleva consigo consecuencias que pueden afectar a los propios administradores de la misma.

La autofinanciación. — Las grandes sociedades tienden a distribuir una parte cada vez menor de sus beneficios reales. Mediante el juego de las reservas y de las amortizaciones, conservan a su disposición la parte principal de sus beneficios y la reinvierten, ya en la propia empresa, ya en otras sociedades, que de esta manera pasan bajo su control. La mayoría de los accionistas se contentan con las pequeñas distribuciones de dividendos, a condición de que el valor bursátil de sus acciones se eleve; se transforman, pues, en especuladores y tratan de sacar partido de la buena marcha de las empresas sin preocuparse para nada de influir en ellas. Las bancas, las compañías de seguros, las sociedades de inversiones desempeñan el mismo papel. Aun cuando un grupo financiero controle teóricamente una empresa industrial, no quiere ello decir que la política de esta empresa vaya a estar siempre regida por imperativos financieros que se aparten de las exigencias del desarrollo industrial. La debilitación del mercado financiero inmediatamente después de la segunda guerra mundial, el desarrollo, por lo tanto, de la autofinanciación y también de las inversiones públicas u orientadas por el Estado, han reflejado la dependencia de las empresas respecto a los intereses propiamente financieros. En Francia, el contraste es clarísimo entre el período que va desde 1925 hasta 1935 y el período posterior a 1945. Durante el primero, las emisiones de acciones y obligaciones representan, sobre todo a partir de 1929, la parte principalísima de los recursos financieros de las empresas. En cambio, durante el segundo período, los beneficios no distribuidos desempeñan un papel mucho más importante.

En el caso de los Estados Unidos, la conclusión de M. Malissen es categórica: «A todo lo largo del período 1915-1943, la autofinanciación ha desempeñado un papel importante, casi podríamos decir que exclusivo, en la expansión de los activos físicos de 31 de las 45 grandes sociedades estudiadas. Superior o igual a esta expansión entre los años aludidos, la autofinanciación se muestra en lo concreto siempre superior a dicha expansión durante los períodos de contracción cíclica, no siendo inferior a la misma más que en casos muy contados durante las épocas de expansión cíclica (aporte de un saldo claro de financiación exterior). Globalmente las sociedades han recibido menos fondos del exterior de los que han concedido o devuelto. Si bien, en el conjunto de estos 24 años exteriorizan una ligera absorción neta de fondos a corto plazo, su restitución neta de fondos a largo plazo es muy superior, atestiguando con ello muy probablemente un incremento de poder debido a la compra de nuevas participaciones. La autofinanciación ha contribuido notablemente a esta expansión exterior de las grandes sociedades.»

Origen de los directores. — Esta autonomía de las empresas de gran envergadura se manifiesta por una transformación muy clara del origen de los dirigentes industriales. Según S. Keller, los dirigentes de hace dos generaciones, es decir, de 1900 aproximadamente, podían clasificarse del siguiente modo:

patronos	36 %
herederos	32 %
hombres de leyes	14 %
cuadros de mando industriales	18 %

En 1950 las proporciones habían pasado a ser:

patronos	8 %
herederos	11 %
hombres de leyes	13 %
cuadros de mando industriales	68 %

En medio siglo la proporción de dirigentes industriales llegados a una función clave, después de una carrera industrial generalmente desarrollada dentro de la misma empresa, se ha elevado, pues, del 18 al 68 por ciento. Estos dirigentes no pertenecen a familias muy ricas, ni han seguido el itinerario clásico decimonónico del patrono que crea un negocio nuevo, y tampoco están directamente ligados a intereses financieros, como suele ocurrir con los hombres de leyes. Están, pues, vinculados primordialmente a la empresa, de la que no son propietarios, pero con la cual se identifican.

Directores y burguesía financiera. — ¿Quiere esto decir que la empresa y sus dirigentes ya no obedecen más que a exigencias de carácter técnico? Desde luego, los directivos son asalariados y si poseen algunas acciones

de la sociedad en que están empleados, éstas no representan más que una fracción mínima del capital. No obstante, sus ingresos no son puramente de tipo salarial. Reciben, sobre todo, primas y gratificaciones, cuyo total, en el caso de las grandes sociedades norteamericanas, es superior al sueldo teórico. Por otra parte, la importancia de estos ingresos les permite realizar inversiones que les procuran una renta importante, de tipo capitalista.

Más ampliamente, estos directivos están vinculados, por su matrimonio o por sus relaciones sociales, con los medios capitalistas tradicionales. De este modo se forma según C. W. Mills una nueva categoría, la de los «*corporate rich*», que constituye, junto con los dirigentes políticos y los dirigentes militares, lo que este autor denomina «power elite», la élite del poder.

Ideologías de los dirigentes. — Su acción ya no está ciertamente regida por la búsqueda de la ganancia personal, sino por el criterio de la defensa de la empresa; la importancia de la autofinanciación les permite ampliar el poder de la misma, y, por lo tanto, proseguir un cierto tipo de competencia o ejercer una presión en favor de determinados intereses privados. Pero la defensa de estos intereses ya no puede disociarse de una acción sobre el conjunto de la sociedad. Eso es lo que significa la ideología patronal del *servicio* y eso es lo que indican más concretamente los vínculos de día en día más estrechos que unen a los grandes negocios con las instituciones políticas. Las nuevas ideologías del patronato tratan de hacer olvidar la verdadera naturaleza de los intereses económicos que defienden e intentan destacar el papel determinante del desarrollo técnico y del crecimiento económico en la vida social y cultural. Tan sólo las grandes empresas son capaces de garantizar la producción en grandes series y por lo tanto a bajo precio, de objetos de consumo. La elevación del nivel de vida, la igualación de las condiciones sociales, suponen el abandono de la tradicional hostilidad en contra de los «grandes» y el fomento de una concentración industrial exigida por el progreso. Haciendo hincapié en la importancia de la autofinanciación y en la debilidad de sus márgenes de beneficios, las grandes empresas tienden a considerarse servicios públicos, aun cuando sigan íntegramente apegadas a su independencia. Luchan por orientar en beneficio propio los esfuerzos estatales de coordinación económica; y al mismo tiempo tratan de salir de su aislamiento y establecer vínculos estrechos con el público, con los intereses locales y con la Universidad. Estos esfuerzos pueden enjuiciarse de modos muy diversos, pero en todo caso son el testimonio vivo de una evolución real, de un creciente acercamiento entre los centros económicos de decisión y las instituciones políticas y sociales. Esta tendencia puede revestir los significados más opuestos, según las diversas condiciones históricas. La influencia que ejerce el gran patronato sobre el gobierno republicano estadounidense no es compara-

ble al acercamiento que se ha producido en la Gran Bretaña o en la Suecia laborista, bajo la tutela del Estado.

Resulta demasiado simplista afirmar que esta fusión creciente se realiza en provecho exclusivo de unas fuerzas capitalistas que seguirían siendo lo que eran en el período precedente. Pero también es imposible aceptar que los dirigentes de las grandes empresas se comportan ahora sólo como técnicos, regidos tan sólo por la lógica estricta de la producción.

La institucionalización del mercado. — Las sociedades capitalistas evolucionadas ya no están dominadas por las leyes de un mercado supuestamente competitivo, sino por las relaciones entre fuerzas económicas y sociales institucionalizadas. El patronato, lo mismo que el poder político, los sindicatos y hasta la Universidad, la prensa o los diversos grupos de presión, entran unos con otros en mutua interacción. En esta competencia política, en esta lucha en torno del poder de decisión, el patronato detenta armas poderosas, pero que pueden estar, y de hecho vienen estándolo a menudo, dominadas por las del Estado, en el que no pocas veces se apoyan los sindicatos. La coexistencia de la democracia política y de la dominación capitalista se ve reemplazada por una carrera de todos hacia el poder, por un ejercicio unificado del poder, más difícil de llevar adelante, pero en el que triunfa el patronato tan sólo cuando el desarrollo de la economía capitalista no choca con obstáculos importantes: crisis económicas, conflictos internacionales, oposición obrera.

Los que perciben sueldo mensual. — Esta nueva función de las empresas, esta perentoria necesidad en que se hallan de establecer contactos con diversas instituciones y fuerzas sociales son la causa principal del crecimiento general del número de personas pagadas con un sueldo mensual, y no con un salario semanal, en la industria. Aunque la evolución técnica ha incrementado el número de directivos y de técnicos, es un hecho revelador el que en los Estados Unidos la progresión habida en la proporción del personal a sueldo mensual no se nos presente vinculada esencialmente a la evolución técnica; en efecto, es más o menos la misma en las industrias con un progreso técnico rápido que en las industrias más conservadoras; aquella progresión parece un dato general, independiente, por lo tanto, de las características de ciertas empresas, y no se la puede interpretar más que como consecuencia del nuevo papel social que desempeña la industria: la legislación social, las relaciones con los sindicatos, las actividades sociales más dispares, la información y las relaciones públicas, imponen a las empresas otras tantas tareas que hipertrofian la sección de personal, la dirección general, los servicios jurídicos y administrativos, y que indican el final del espléndido aislamiento de las grandes empresas, que se meten en el engranaje político y soportan las consecuencias de ello.

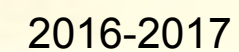
La tecnocracia. — La idea de Burnham de que los directores de las grandes empresas se convierten de hecho en los dueños del poder y lo ejercen en función de sus propios intereses, creando un régimen tan distinto del capitalismo como del socialismo, descansa sobre una observación atinada: no cabe duda de que los jefes de empresa van cobrando una importancia cada día mayor; la separación entre la propiedad y el control quita algo de su importancia a la primera y hace pasar al primer plano la pregunta de: ¿quién dirige?; estos directivos tienen relaciones cada vez más estrechas con el Estado y se comportan como si fueran dirigentes de fuerzas políticas. Pero no podemos admitir la afirmación gratuita de Burnham según la cual estos directores empresariales se adueñan ineludiblemente del poder político. La evolución histórica no ha confirmado su predicción, según la cual la Alemania hitleriana, la Rusia estaliniana y los Estados Unidos de Roosevelt, iban hacia el mismo tipo de sociedad: la sociedad tecnocrática. A mitad de camino entre un capitalismo de empresarios y una economía planificada, los directivos de empresa pueden creer que conservan la iniciativa económica y que pesan sobre el conjunto de la sociedad — de aquí brota la ideología tecnocrática —, pero el jefe de empresa no detenta más que la autoridad; el poder procede del capitalismo o del partido político que tiene entre sus manos las riendas del poder. Por eso quizá pueda decirse que el modelo directorial cobra su forma más acusada en las empresas nacionalizadas de los países de estructura capitalista: en este caso, efectivamente, el director de la empresa administra un servicio público, reconocido y valorado por la colectividad, detentando al mismo tiempo algunos de los elementos — ya que no todos — del poder capitalista.

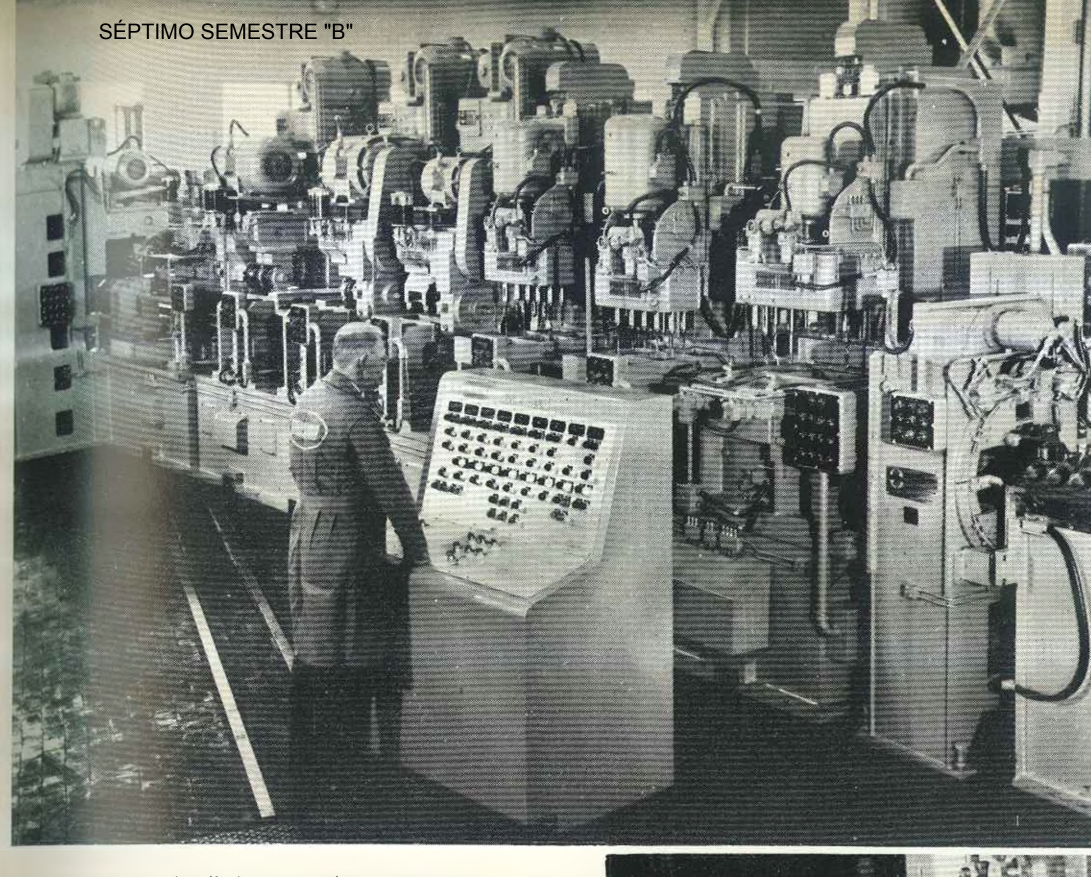
3. LA ORGANIZACION DE LAS EMPRESAS

a) *La función directiva*

El director se diferencia del jefe de empresa clásico en la medida en que orienta un sistema técnico y humano complejo hacia la consecución de metas productivas parcial o totalmente institucionalizadas. La eliminación de la lucha competitiva directa permite a los directivos una dedicación mayor a la gestión de la organización que rigen.

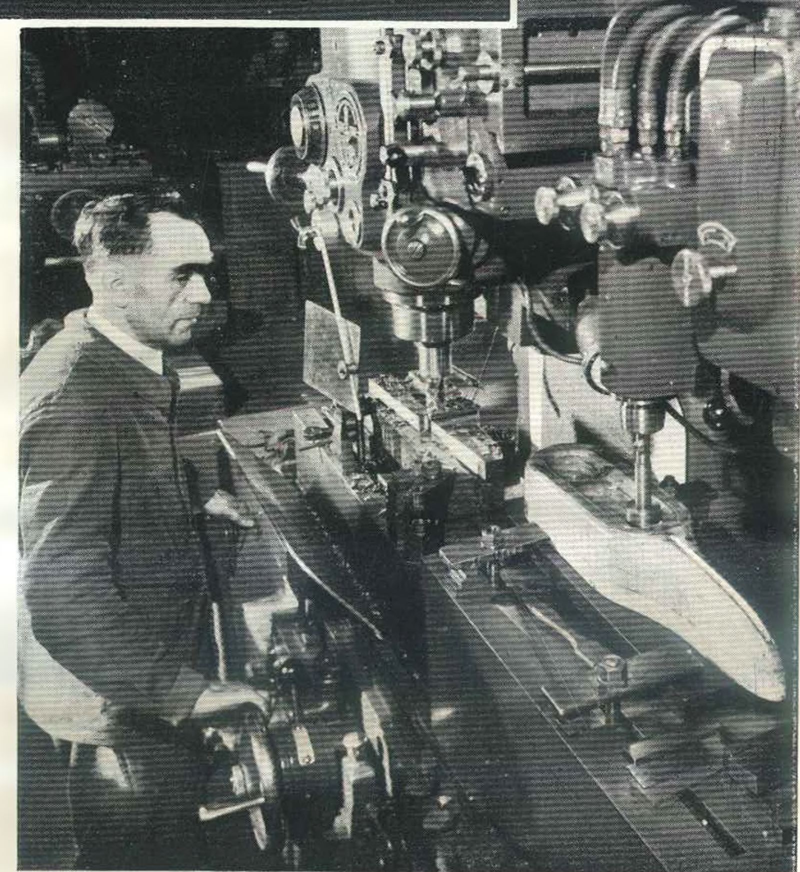
El papel de coordinación. — La evolución técnica y la evolución económica a que acabamos de referirnos coinciden en reforzar la importancia de la empresa en cuanto organización. La fábrica y el tajo ya no son únicamente el lugar en que se venden y se compran el trabajo y las mercancías; constituyen un sistema organizado de funciones; de igual modo que se desarrolla una economía de la empresa, nueva rama de la investigación económi-





El obrero (arriba) ya no tiene contacto directo con la máquina, con lo cual se suprime cualquier riesgo de accidente. Aquí, gracias a la automación, un solo hombre controla el trabajo de trece taladradoras (EE. UU.).

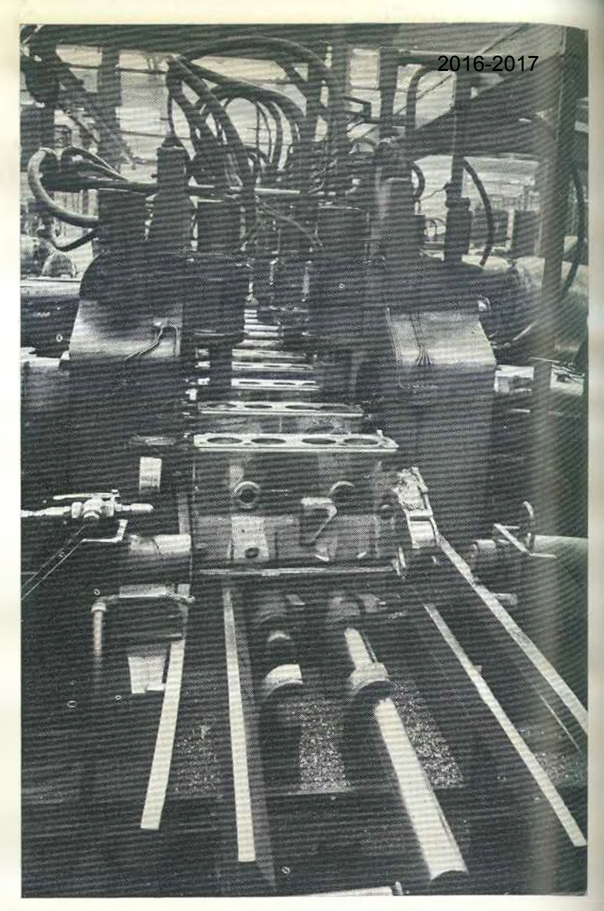
MÁQUINAS DE CONTROL REMOTO



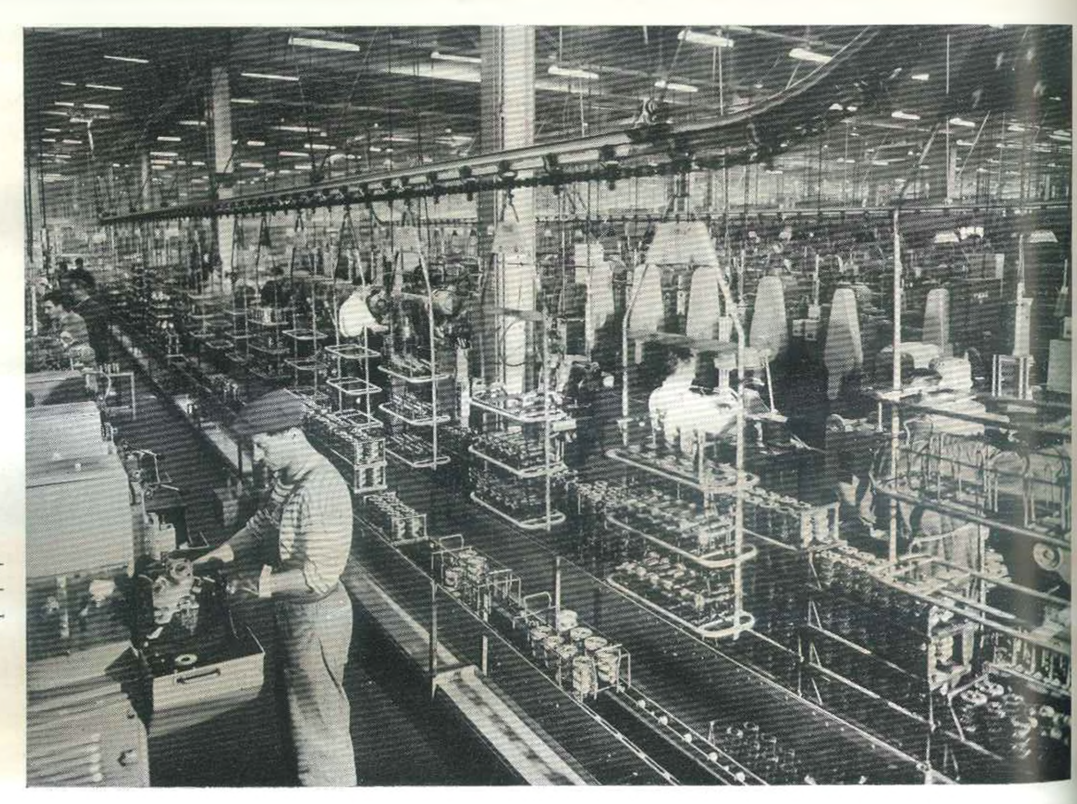
En el grabado de la derecha, un obrero observa el funcionamiento de una máquina reproductora, de la que vemos los dos elementos: a la derecha, el modelo, que es «palpado» por la «guía»; a la izquierda, el objeto es taladrado por la máquina según el modelo. *(Usine Sud-Aviation de St. Nazaire.)*



Los hornos de la compañía (Glengary Bakery) *William Macdonald and Sons*, de Glasgow, que nunca se apagan. Esta empresa produce la cuarta parte de las galletas de chocolate en Gran Bretaña.



La nueva «línea de traslado automático» de la *Ford Company*, en Dagenham, para la fabricación de los bloques de cilindros de los motores «Consul» y «Zephyr».



Cadena de montaje en una fábrica de automóviles.

ca, así también el sociólogo descubre, a consecuencia de los grandes cambios introducidos por la organización del trabajo y la producción en grandes series, los problemas sociales de la empresa. No se trata ya de los problemas *en* la empresa, los del nivel de vida, de los accidentes de trabajo o las enfermedades profesionales; no se trata de las condiciones de empleo ni de los niveles de calificación, sino de los problemas que plantea un sistema de individuos, de grupos y de categorías que están en permanente interacción. El director no se nos presenta ya con el aspecto de un piloto, ni de un maestro de obras, sino más que nada como un organizador y un coordinador. Ch. Barnard, antiguo presidente de las más importante compañía norteamericana, la *Bell Telephone Company,* fue el primero en exponer claramente esta concepción del jefe de empresa que Fayol ya dejó esbozada, haciendo hincapié en el papel de administrador que corresponde al jefe de empresa, quien debe esforzarse en establecer la mejor circulación posible de las informaciones a lo largo de circuitos complejos, a menudo mal definidos, interrumpidos por relevadores que no tienen por única misión la de retransmitirlas, sino también la de especificarlas, interpretarlas o corregirlas. Aparece a la vez como un especialista de la investigación operativa y como un psicosociólogo, tratando de descubrir, tras la organización oficial de la empresa, tensiones y conflictos, fuentes de ineficacia y de equívocos. Desde 1945 esta concepción se ha difundido y ha recibido una formulación más concreta: la función de jefe de empresa puede ser definida mediante un conjunto de conocimientos y de normas de conductas susceptibles de ser enseñados. El *Management* se ha convertido en una profesión, lo mismo que la medicina, la arquitectura o la física. Por doquier surgen *Business Schools* y centros de formación para dirigentes de empresa. Este movimiento de «profesionalización» constituye una ruptura completa con la insistencia tradicional acerca de las cualidades individuales que debía reunir el jefe de empresa.

El papel de decisión. — Se va fraguando una categoría profesional, que es la de los mandos directivos, administradores y gerentes en sentido amplio, más que técnicos o especialistas. Pero ¿cabe definirlos tan sólo como organizadores y coordinadores? Ya hemos insistido acerca del papel «político» que desempeñan las grandes empresas; de aquí se deduce que los directores generales tienen como función esencial defender los intereses de la empresa en el mecanismo complejo del poder de decisión económica: las relaciones con el Estado, con los sindicatos, con los grupos financieros, con las demás empresas —competidoras, dominadas o dominadoras—, la representación de la empresa o de la profesión cerca de organismos e instituciones de todas clases, absorben la actividad del director general mucho más que los problemas relativos al funcionamiento interno de la empresa, sobre todo si es pre-

sidente-director general. Resultaría peligroso ver en él un organizador cuando es en primer lugar un «político».

Por eso las relaciones entre el director general y los cuadros directivos constituyen para una gran empresa un problema cada vez más complejo. De ahí la importancia del secretario general, que es quien asegura la vinculación entre los dos niveles. A diferencia del director general, este último está absorbido por la coordinación de las funciones, de los servicios, de los niveles jerárquicos.

Descentralización de las decisiones. — Pero acontece a menudo que el secretario general sea la víctima de los conflictos que surgen como consecuencia del choque entre las exigencias técnicas, funcionales, de la vida de la empresa, y las limitaciones procedentes de su política exterior. Por eso las grandes empresas procuran descentralizar el poder de decisión. Esta política, de la cual se han hecho protagonistas la General Electric o la General Motors norteamericanas, no tiende tan sólo a obtener una mejor organización interna de la empresa, sino también, y sobre todo, a hacer que penetre, al nivel del personal directivo, el sentido de las responsabilidades y de los intereses exteriores de la empresa, a transformar los mandos administrativos en mandos políticos, y los técnicos en economistas.

Esta descentralización se hace más necesaria a medida que las condiciones de producción se hacen más complejas; en efecto, cada responsable se encuentra rodeado de un número importante de especialistas en la materia, que razonan en función de una determinada técnica, de una disciplina científica, de un método de organización, y entre los cuales se hacen necesarios unos arbitrajes que sólo es posible formular en nombre de las metas de la empresa, es decir, de su política de conjunto.

b) *Los expertos*

Con ello, el modelo demasiado sencillo que habíamos propuesto al principio queda profundamente alterado. La dirección no constituye una función unificada de organización y de coordinación, sino el punto de reunión en que confluyen las exigencias políticas y los imperativos funcionales, internos, de la empresa. Esta concepción, menos esquemática y más atenta a las tensiones y a los conflictos que caracterizan la función rectora, no viene impuesta por una mera reflexión acerca del papel «político» que incumbe a las grandes empresas; también se deduce, y en igual grado, del estudio de las nuevas condiciones de la organización interna de las mismas.

Se acostumbra resumir esta evolución como la del paso de una jerarquía lineal a una organización funcional, o mejor, combinando ambos principios *(line and staff)*. Y es que una empresa moderna no puede sin más organizarse bajo la forma de una pirámide. Hay un número cada vez mayor de

funciones que no se pueden definir por el lugar que ocupan en una línea dada de mando jerárquico. Las excepciones son de tres clases, muy distintas entre sí:

El Estado Mayor. — Los servicios de Estado Mayor, que en principio no tienen ningún papel de decisión. Se limitan a informar y a aconsejar a un jefe responsable. Asesores, comisionados, consejeros, pertenecientes a la empresa de modo permanente o temporal, ejercen de hecho una influencia considerable. A los mandos lineales —es decir, los que están investidos de un poder de decisión específico—, se les antojan a menudo una suerte de pantalla entre ellos mismos y el director, a quien rodean.

Los mandos funcionales. — Los expertos responsables, que el organigrama coloca dentro de un cierto canal jerárquico, en un nivel determinado de responsabilidad, pero que disponen de una influencia independiente, en parte, del poder de decisión que se les reconoce oficialmente, influencia que se debe a su competencia técnica. Cierto perito de la Oficina de Métodos, especialista en electrónica o en control estadístico de fabricaciones, formula dictámenes que ciertos mandos de grado superior no tienen más remedio que acatar, porque se saben menos competentes que él sobre el particular. Esta situación es común a todas las grandes organizaciones, pero es tanto más frecuente cuanto más técnica es la función de éstas. En un laboratorio científico, por ejemplo, un investigador de importancia relativa dentro de la jerarquía, dispone, en el ámbito preciso de su especialidad concreta, de una fuerza de presión considerable que él puede ejercitar sobre las decisiones de los responsables de grado más elevado, pero que no están tan profundamente especializados en aquel dominio particular. En una empresa industrial, uno de los casos más característicos es el del médico del trabajo: aunque pocas veces colocado a un nivel jerárquico muy elevado, dispone, sin embargo, de un a modo de veto, que debe su fuerza al valor atribuido a la salud de los trabajadores, valor reconocido, traducido en leyes sociales y defendido por los sindicatos y la Inspección del Trabajo.

Los consultores. — Los consultores, generalmente ajenos a la empresa, pero que tienen derecho de proponer o adoptar decisiones importantes para la vida de la misma: peritos técnicos, economistas, matemáticos, organizadores del trabajo, psicosociólogos, cuyo número crece sin cesar y que tienden por su propia naturaleza a trastocar la organización establecida, que ponen en cortocircuito las líneas habituales de comunicación y de decisión.

El tipo de organización denominado lineal-funcional *(line and staff)* no resuelve por sí solo los problemas que surgen en torno del encuentro y la coordinación necesarios de los responsables y los expertos. El desarrollo de

éstos es un factor permanente de ruptura o de cambio radical de los cuadros de la organización empresarial. También podemos hablar aquí, nuevamente, de profesionalización. Es que los expertos creen pertenecer a una profesión más que a una empresa: se dan a sí mismos una organización profesional, fijan las condiciones de ingreso en su cuerpo, definen los principios deontológicos que deben regir el ejercicio de su función, tratan de lograr que se les reconozcan derechos particulares.

Los mandos de explotación ven su posición amenazada por estos expertos, y los mandos de dirección tienen como tarea primordial la de coordinar la acción de estas dos categorías antagónicas. La dirección general, en la cumbre, debe a su vez hacer de árbitro en los conflictos que oponen a estas tres categorías, teniendo al propio tiempo que asegurar las comunicaciones entre los distintos canales y los diversos servicios.

c) *La burocracia*

Podemos ahora abordar concretamente esta noción general que desempeña un papel central en el análisis de las grandes organizaciones.

M. Weber. — Max Weber introdujo esta noción en su obra *Economía y Sociedad,* publicada en 1922, para designar un cierto tipo de organización y de autoridad. Weber, en efecto, distingue tres tipos principales de autoridad: el tipo tradicional, que saca su fuerza de la invocación de los precedentes y de las costumbres; el tipo carismático, que se apoya en el ascendiente personal de un hombre investido de una gracia o una inspiración reconocida y reverenciada por los demás; el tipo burocrático, por último, bajo el cual los deberes y los derechos de cada uno, la naturaleza de sus funciones, las responsabilidades y las sanciones, las etapas y las condiciones de la carrera profesional, están definidas objetivamente, es decir, de forma impersonal, generalmente por escrito. Este tipo de organización, pese a la falta de agilidad y al formalismo que pueden llegar a deformarlo, es el más eficaz; se va corriendo a todos los ámbitos, a la vida política y a la intelectual lo mismo que a la industria, el gran comercio y la administración. Ciertamente su desarrollo más pujante tiene lugar dentro del Estado. La industria privada, aunque también va haciéndose cada vez más burocrática, sigue dependiendo de condiciones exteriores a las que debe adaptarse; sigue dependiendo, pues, del espíritu emprendedor.

Este vocablo de «burocrático» no encierra en la mente weberiana la valoración despectiva que a menudo le adjudica el lenguaje corriente.

Las inquietudes de Weber se sitúan más hondo, allá donde se plantea el problema de las coacciones que estas organizaciones ejercen sobre la libertad de iniciativa y de juicio de los individuos. Pero le parece que es un hecho

consumado la sustitución del patrono tanto como del «diletante» por el experto o perito investido de una autoridad jerárquica bien definida.

El pensamiento de Weber es el punto de partida, sobre todo desde 1945, del desarrollo de una nueva rama de la sociología: el estudio de las organizaciones, que no se ciñe a un ámbito particular de la vida social y que presta atención al funcionamiento de los conjuntos más o menos profundamente burocratizados. Estudia las formas y los conflictos de autoridad y los tipos de comportamiento de los individuos y de los grupos dentro de tales conjuntos.

El funcionamiento burocrático. — Resulta, sin embargo, difícil considerar como racional una organización que responde a ciertos principios de objetividad y de impersonalidad de las decisiones. El apego a estas reglas puede llevar consigo un funcionamiento defectuoso de la empresa si se echa en olvido que la racionalidad no es más que la adaptación de los medios a los fines, y que los fines, sean técnicos, económicos o sociales, escapan a los organizadores.

Desde este punto de vista, y apoyándonos en el sentido común, cabe llamar burocracia a un sistema de organización que se toma a sí misma por su propio fin último. Todas las grandes organizaciones de trabajo conocen este peligro: el nivel de unas oposiciones se convierte en un fin en sí mismo, indiferente a las necesidades que pueda tener la nación de técnicos o profesores; el respeto de las normas generales se convierte en incapacidad de captar la particularidad de un determinado caso; el apego a consignas precisas llega a hacerse una rutina y una falta de aptitud para prever el cambio o adaptarse a él.

Incluso una concepción más amplia de la organización, que se preocupe de sus realidades psicosociales, no escapa a las trampas de la burocracia: el deseo de preservar buenas relaciones humanas puede acarrear la esclerosis de un grupo; el afán de establecer buenas comunicaciones puede despertar recelo frente a las iniciativas capaces de trastornar el sistema de relaciones lentamente constituido.

Así va surgiendo, para los trabajadores, un nuevo tipo de problemas, y sería arriesgado querer reducirlo a un aspecto particular de la lucha contra el capitalismo o contra quienes detentan el poder dentro de las empresas. Los problemas surgidos en torno al ejercicio de la autoridad no se confunden con los suscitados por la posesión del poder.

La funcionalización. — Lo que Weber denomina burocratización podría recibir, bajo este punto de vista, el nombre de funcionalización. Los factores que tienden a favorecer su desarrollo son de dos órdenes: los que disminuyen la autonomía de los problemas de la fabricación frente a los de la

organización, y los que incrementan la autonomía de la organización frente a las decisiones de índole económica.

La homogeneización o estandardización de las materias primas, la precisión de los métodos y la elaboración de los programas de fabricación, todo cuanto cae dentro del capítulo de la organización del trabajo, refuerza la funcionalización de las empresas, y por lo tanto, de modo subsidiario, los peligros de burocratización.

La concentración de las decisiones económicas y la planificación de la producción traen consigo los mismos resultados, al limitar las posibilidades de iniciativa de la empresa. En cambio, en las formas más evolucionadas de la producción industrial, asistimos al desarrollo de algunos factores de desburocratización: el papel que desempeñan los expertos, determinado más por la competencia de éstos que por su nivel jerárquico, y la orientación «política» de los dirigentes industriales, se cuentan entre los factores aludidos más importantes. En cuanto a los sindicatos, su acción se ejerce en ambas direcciones a la vez. En la medida en que luchan por reducir el poder patronal de decisión, favorecen a menudo una reglamentación contractual que puede tener efectos favorables a la burocratización; pero en la medida en que defienden a los obreros o los empleados contra las tendencias tecnicistas de las oficinas o de los mandos técnicos, combaten eficazmente el peligro de burocratización.

Por último, el adversario más poderoso con que cuenta ésta es el cambio, la aceleración del progreso técnico que impide que las normas se conviertan en rutinas, la que obliga a los hombres a definir su acción en función del porvenir y no ya tan sólo atendiendo al momento presente. Esta preocupación por el futuro ha cobrado difusión en los años últimos, al correrse a un ámbito que fue siempre coto cerrado de la tradición, a saber, el de la preparación de los directivos de empresa. Cada uno de éstos debe prever y preparar al que le haya de suceder. El nuevo directivo, cuidadoso a la vez de su función permanente y de su propia sustitución, se siente atraído por una visión dinámica de la empresa que le protege contra la esclerosis.

d) *Los «cuadros» técnicos*

Este título indica la noble naturaleza de dicho personal, que se define a la vez por un nivel de conocimientos técnicos y por una función jerárquica de organización. En una empresa pequeña o de dimensiones medianas, que usa técnicas poco complejas, el ingeniero detenta a la vez la competencia técnica y una delegación del poder patronal.

Decadencia de las funciones tradicionales. — Mas el desarrollo industrial lleva consigo una decadencia paralela de ambas funciones. Coloca a

esta categoría en una situación de crisis que se manifiesta en el plano social tanto como en el profesional. La creciente complejidad de las técnicas, según ya dijimos, no posibilita una correspondencia directa entre capacidad técnica y autoridad jerárquica. Los «cuadros» de ejecución asisten a una limitación cada vez mayor de sus iniciativas, debida a las decisiones de las oficinas de estudios y de los servicios de métodos. Habiendo recibido una formación primordialmente técnica, acusan el impacto de esta merma de sus responsabilidades. En cambio, los técnicos y los ingenieros reunidos en los servicios de «*engineering*» pierden el privilegio de las relaciones directas con el jefe de la empresa, y de participación en su autoridad; se consideran cada vez más como simples asalariados, cuya oposición a la dirección viene reforzada por la doble conciencia de su propia superioridad técnica y de estar apartados de las grandes decisiones adoptadas por la empresa.

Esta pérdida de iniciativa técnica, que afecta a los mandos de ejecución, podría compensarse con un incremento de sus responsabilidades en lo que se refiere a la organización del trabajo y a la gestión del personal. Pero el desarrollo de reglamentaciones de toda índole, la influencia sindical, la intervención del servicio de personal, el recurso a los organizadores-asesores y a toda suerte de especialistas ajenos a la empresa coartan aún más, en este terreno, la libertad de acción de esos «cuadros». Paradójicamente, el prestigio creciente del saber técnico corre parejas con una desvalorización de los empleos que mejor simbolizan la función técnica. Los mandos técnicos están, a la vez, dominados por los mandos directivos, cuya función es más administrativa y de gestión que técnica, y desbordados por los expertos sin responsabilidad jerárquica, así como limitados en sus movimientos por las disposiciones legales o de tipo contractual impuestas por el poder sindical. La decadencia de esta categoría es fiel trasunto de la decadencia de la organización lineal de las empresas. Está tanto más acentuada cuanto más integrado está el sistema de producción y más previsibles son las condiciones de fabricación. El papel de los ingenieros de fabricación es importante en las industrias mecánicas, terreno predilecto, en Francia, de los ingenieros de *Arts et Métiers*; ese papel queda mucho más limitado en las industrias químicas automatizadas.

Hasta cabría prever, en un análisis estático, la desaparición de esta categoría, es decir, el triunfo de un sistema puramente funcional de organización, que sustituya al mando, en la acepción que le venimos dando, por el especialista.

La organización del cambio. — Pero las industria más integradas desde el punto de vista técnico son también las que evolucionan más de prisa. Sólo a partir de esta perspectiva dinámica pueden los mandos de fabricación definir su propia función. Son estos mandos los encargados de la adaptación técnica y humana del taller o de la empresa a los cambios técnicos, y su

papel es, pues, de organización y de gestión de la mudanza, un papel importante en la medida en que un taller, por evolucionado que sea, no puede funcionar lo mismo que un mecanismo de relojería, en la medida también en que no todo es previsible, en que los períodos de lanzamiento de los nuevos productos o de prueba de un nuevo material, ocupan una parte creciente en la vida de la empresa.

De aquí la importancia inmensa, destacada lo mismo por las encuestas sociológicas que por los propios responsables industriales, de las comunicaciones entre servicios de «desarrollo», es decir, de concepción, y de preparación del trabajo, y servicios de fabricación. Bajo este punto de vista, la complejidad cada vez mayor de las técnicas acrecienta el papel del mando de fabricación, al multiplicar el número y el nivel de las informaciones que hay que recibir, emitir, transmitir. También aquí la oposición entre tareas técnicas y tareas sociales o humanas parece haber sido superada. Consideradas bajo su forma tradicional, pierden ambas importancia en beneficio de nuevas funciones, de comunicaciones que son a la vez técnicas y sociales. Al nivel de los mandos, como al nivel de los obreros, el concepto de producción suplanta al concepto de fabricación.

En todos los países industriales, en la misma medida en que la economía se encuentra en expansión, se pone de manifiesto la necesidad de una transformación radical de los métodos de formación de los cuadros de mando técnicos, y paralelamente la dificultad de adaptar los mandos considerados como «viejos» —es decir, que han superado los 40 a 45 años— a sus nuevas condiciones de trabajo. En este caso, no se trata tan sólo de enseñar nuevos conocimientos, sino de modificar antiguas pautas sobre la función y el tipo de autoridad de los mandos.

e) *El jefe de taller*

Se ha definido al contramaestre como «el hombre del término medio», situado entre las exigencias o la presión ejercida en sentido contrario por los obreros —o los empleados— y la dirección. Esta situación que podríamos llamar de doblez aparece con mayor claridad si cabe en los programas de formación cuya difusión, ya antes de la segunda guerra mundial en Estados Unidos, y desde 1950 en Europa, es uno de los rasgos más característicos de la industria contemporánea. Por una parte, en efecto, observamos la tendencia a considerar al jefe de taller como un mando, como el primer tipo de «*manager*»; por otra parte, su papel se define cada vez más como el de un animador del equipo de trabajo o del taller. Son muchos los psicosociólogos que han demostrado la superioridad, desde el punto de vista del rendimiento mismo, del contramaestre orientado hacia los problemas de personal, sobre el jefe de taller que prefiere los problemas técnicos, y de aquel que se interesa

por los problemas colectivos del trabajo sobre el que trata aisladamente una serie de casos individuales.

Cuanto más se funcionaliza una empresa, más pierde el contramaestre en autoridad personal y amplitud de iniciativa. El desarrollo de los sindicatos desemboca de hecho, frecuentemente, en una neutralización de su poder; las organizaciones sindicales discuten sus reivindicaciones con la dirección, ya directamente, ya dentro del marco de los comités de empresa y de los organismos mixtos o paritarios que se han desarrollado en todos los países.

Pero la mayoría de estos estudios echan demasiado en olvido la evolución de las tareas que incumben a la jefatura del taller, en función de las transformaciones profesionales y sociales de la industria. De hecho, parece como si la evolución de la función del contramaestre pasase por tres fases muy distintas:

Primera fase. — En la situación de trabajo dominada por la autonomía profesional de los obreros de fabricación, el contramaestre, y a mayor abundamiento el jefe de equipo, está profesionalmente cerca de los obreros. Oficial como ellos, con una gran experiencia en su haber, no tiene que actuar directamente sobre la cohesión de un grupo de trabajo, que existe independientemente de él. Por el contrario, se encuentra investido de una autoridad tanto mayor cuanto menos susceptibles de evaluación exacta son las condiciones y los resultados del trabajo y más dependen de una estimación imprecisa, rica por eso mismo en conflictos. El contramaestre se convierte entonces, a los ojos del obrero, en el representante y mandatario de la autoridad patronal.

Segunda fase. — La funcionalización de las empresas y la impersonalidad de las reglas que ella implica atenúan estos conflictos; por otra parte, la autonomía de los obreros de fabricación desaparece: el equipo es sustituido por la serie de los obreros destinados a tareas idénticas o sucesivas. Sólo en la medida en que los obreros siguen siendo obreros de fabricación con un comportamiento colectivo que influye en la fabricación, pero sometidos a una organización formal estricta, que transforma sus relaciones interpersonales espontáneas en relaciones «no formales», y tan sólo en esa medida, la tarea del contramaestre se convierte ante todo en la de un animador de grupo. A esta situación es a la que mejor corresponden los programas de formación a que luego aludiremos.

Tercera fase. — Un grado más elevado de mecanización, el surgir de la automación, y la creación de redes de obreros empleados en tareas de vigilancia y de control más que de fabricación, quitan a la distinción entre organización formal y organización «no formal» buena parte de su viveza, y devuelven a las funciones administrativas y técnicas del contramaestre una

importancia acrecentada. Cada día más frecuentemente especializado, desempeña un papel de experto o de coordinador en la producción (y no ya en la fabricación). Sus tareas «sociales» apuntan más a lograr una buena integración de los individuos en un conjunto complejo que a asegurar la cohesión de un equipo. No organiza ya un grupo, sino un circuito de comunicación, trabajo técnico y social a la vez. En tal situación, más que en ninguna otra, es legítimo colocar a los contramaestres dentro de la categoría de los mandos. En esta situación, también, recobran cierta autonomía en lo que respecta a la solución de los conflictos de taller.

Reclutamiento de los contramaestres. — A lo largo de esta evolución, la distancia profesional entre el obrero y el contramaestre va creciendo sin cesar. Por eso las empresas evolucionadas manifiestan cada vez más la tendencia a formar directamente sus propios contramaestres. Escogen antiguos alumnos de colegios técnicos o de E.N.P. que luego de seguir unos cursillos de práctica de taller bastante breves, pasan a ser empleados como agentes técnicos antes de recibir una responsabilidad de mando. Las oportunidades de promoción de los obreros — excepción hecha de los obreros técnicos, altamente calificados — van reduciéndose hasta su mínima expresión, a no ser que las empresas permitan a ciertos obreros una «reeducación» o actualización de sus conocimientos profesionales. Ello supone la organización de cursos nocturnos o de clases los sábados, y aun de becas de estudio merced a las cuales estos obreros adquieren los indispensables conocimientos técnicos de base que ya no podrán luego aprender progresivamente en el ejercicio de su trabajo normal.

La evolución de la situación y, por lo tanto, del trabajo del contramaestre no es, pues, más que un aspecto particular de la transformación de las empresas: éstas, que eran en primer lugar el punto de encuentro de dos fuerzas, el trabajo profesional y el poder patronal, se convierten luego paulatinamente en un sistema integrado de medios técnicos y humanos: el contramaestre se encuentra cada día menos apresado entre dos mundos separados y hostiles: no es ya más que un eslabón, un relevador dentro del circuito general.

4. LA PSICOLOGIA EN LA EMPRESA [1]

Al principio, cuando empezaron a plantearse los problemas de reclutamiento de los trabajadores y del aumento de su productividad, y cuando los contramaestres se vieron despojados de estas responsabilidades, prevalecieron las soluciones de cariz «tecnicista». Propuestas y desarrolladas por Taylor, consistían en la persecución sin contemplaciones de los tiempos muertos y de

1. Este párrafo ha sido redactado por R. Bassoul, Attaché de Recherche en el C. N. R. S.

los gestos inútiles, y desembocaron en la conclusión de que, para una operación de trabajo dada, no existe más que una sola forma adecuada de actuar.

Estas concepciones fueron luego adoptadas por muchos organizadores del trabajo y conocieron una boga indudable bajo el nombre de taylorismo; iban acompañadas de la voluntad de reclutar los trabajadores más resistentes y menos dotados de iniciativa. La eficacia del conjunto de estas técnicas de organización y de selección quedó limitada al solo ámbito de las tareas sencillas y duras, como la de alimentación de la producción.

Promovidas por algunos ingenieros, esas técnicas se caracterizan por una cierta indiferencia respecto de las enseñanzas de la fisiología que tienen en cuenta los imperativos del organismo para calificar de «bueno» o «malo» un gesto humano. Por eso, y parcialmente como reacción contra el empirismo tayloriano, los fisiólogos del trabajo se dedicaron al análisis científico de los gestos y las posturas que corresponden a los puestos de trabajo. Buscaron los mejores ritmos y los movimientos más económicos, no ya esencialmente desde el punto de vista de las operaciones profesionales a afectuar, sino teniendo en cuenta las posibilidades y los imperativos fisiológicos de quienes las llevan a cabo.

Estas preocupaciones científicas en la organización del trabajo coincidían con las que ya se habían manifestado antes a propósito de la selección, y que se interesaban primordialmente por los tiempos de reacción y otras características fisiológicas sencillas.

La psicotecnia. — Estos esfuerzos de investigación se limitaban al estudio de los aspectos más accesibles, más mensurables, pero también de cierto modo más superficiales del trabajador. Este vacío es el que trató de colmar la psicotecnia. Animada por el afán de proceder de manera científica al esbozar y analizar los puestos de trabajo, se ocupó especialmente de detectar las aptitudes que los postulantes tenían y que los puestos de trabajo requerían. Estas aptitudes, más representativas de los individuos estudiados que las funciones analizadas por los fisiólogos, constituyen el ámbito de investigación de la psicotecnia. Trata ésta de introducir una mayor objetividad y una eficacia superior en la elección del personal.

Para lograrlo, intenta discernir, con el auxilio que le prestan los tests, en qué medida los postulantes poseen las aptitudes exigidas por los puestos de trabajo. La psicotecnia verifica su método comparando los resultados obtenidos en el momento de efectuarse las pruebas con los distintos niveles de éxito profesional que alcanza el interesado. Si se puede, merced a los tests, pronosticar la adaptación ulterior a la tarea, se dice de ellos que son válidos. Además de la de validez, deben poseer otras dos características: sensibilidad y fidelidad. La sensibilidad reside en la diferenciación operada entre los sujetos. La fidelidad representa, en términos generales, la estabilidad de los

resultados en cada sujeto. Varios tests, cuya validez, sensibilidad discriminatoria y fidelidad han quedado demostradas por medio del análisis estadístico, son reunidas formando una batería de pruebas que da un conjunto de resultados capaz de servir para la formulación del pronóstico.

Existe un número elevado de tests, susceptibles de ser clasificados de muy diversos modos. Así, cabe clasificarlos atendiendo a las funciones que tratan de medir, obteniendo un abanico de categorías que va desde los tests sensoriales hasta los que se centran en el carácter o la emoción. Por otra parte, pueden oponerse los que estiman una aptitud estrictamente definida a los que aprecian todo un conjunto de reacciones ante una situación global. Los primeros reciben el nombre de analíticos, y de sintéticos los segundos. Existen otras diferentes entre las pruebas. Algunas precisan de cierto tipo de aparatos; otras, se limitan al uso de lápiz y papel. Por último, las pruebas pueden organizarse individuo por individuo o en grupo. La evolución de la psicotecnia —y la consiguiente construcción de nuevos tests— se ha caracterizado por la polarización del estudio en torno de las funciones psicológicas más elaboradas y por la preocupación de volver a definirlas experimentalmente. La psicotecnia recurre cada vez más a las técnicas de análisis estadístico gracias a las cuales se puede saber hasta qué punto las definiciones teóricas son confirmadas o no por resultados experimentales. La psicotecnia se ocupa, además, del acondicionamiento de los puestos de trabajo.

PSICOSOCIOLOGÍA Y FORMACIÓN. — Sin embargo, por eficaces que sean los pasos dados por la psicotecnia, se han revelado insuficientes. Y es que no pueden abarcar todo el ámbito de las relaciones del trabajador con su trabajo. Así, pudo comprobarse que la adaptación prefesional y la productividad podían variar, mientras permanecían inalterados los aspectos psicotécnicos. Ya antes de 1930, Elton Mayo, en un renombradísimo estudio llevado a cabo en la Western Electric de Chicago, destacó la tremenda importancia de las relaciones humanas. Hizo hincapié en que la adaptación profesional no depende tan sólo de la adaptación del obrero a su puesto de trabajo, sino también de su integración en la empresa y en los sistemas de relaciones interpersonales y de valores que la empresa implica. A partir de esta verificación de E. Mayo, empezaron a desarrollarse los estudios psicosociológicos dedicados las más de las veces a estudiar el ambiente moral de la empresa.

Paralelamente, se perfeccionaron ciertas técnicas para conseguir mejores relaciones interpersonales y para que el personal de encuadramiento fuese capaz de mejorarlas. El conjunto de estas técnicas se utiliza para la «formación» del personal, señaladamente de los mandos y de los contramaestres. Estas técnicas echan mano de los métodos pedagógicos activos y se proponen menos la adquisición de nuevos conocimientos que la transformación de comportamientos y actitudes. En general, a los que siguen el cursillo de forma-

ción se les reúne alrededor de un «formador» y se les pide una participación activa.

Dicho grado de participación puede sufrir amplias variaciones según que los métodos pedagógicos utilizados sean concretos y soliciten la experiencia de los presentes, o sean de los llamados no-directivos y reduzcan al mínimo la intervención del instructor. Los programas de formación más difundidos son los del T.W.I. *(Training Within Industry)*. Los establecieron en 1941 los servicios formativos del gobierno norteamericano con el fin de dotar a los contramaestres de medios eficaces para encuadrar la masa de trabajadores no calificados que la entrada de Estados Unidos en la guerra precipitó hacia la industria.

El primer programa T.W.I. es el del «Arte de instruir» y se ocupa del arte de enseñar a alguien cómo llevar a cabo un trabajo. El segundo programa, el «Arte de mandar», tiende a mejorar las relaciones de trabajo entre los ejecutores y el personal de mando. Por último, el «Arte de mejorar los métodos de trabajo» ha sido progresivamente sustituido por el de la «simplificación del trabajo». Estos programas figuran entre los que más a menudo se proponen para la formación de los mandos y contramaestres. Junto a dichos programas de formación, que tienen por eje fundamental las funciones de mando del personal y que proponen procedimientos y fórmulas a menudo empíricas, existe una formación de tipo más acentuadamente psicológico, que destaca la importancia de las relaciones con el prójimo, la necesidad de comprender a los demás y, sobre todo, los obstáculos que se oponen a esta comprensión. Lograr que se tome conciencia de la dinámica de un grupo, de las fases que comporta su devenir y de las relaciones interpersonales que en su seno cristalizan y se deshacen al mismo tiempo, es una de las metas que se propone la formación de carácter psicológico.

La evolución de la selección, de la organización del trabajo y de la intervención psicosociológica se debe parcialmente al progreso intrínseco de las técnicas y a la renovación que implica. El deseo de suplir las insuficiencias y de colmar las lagunas de los métodos está también basado en la preocupación por conocer y en su caso modificar todas las características del trabajador, desde sus capacidades hasta su sistema valorativo. Preocupación que corre parejas con la de hacer manifiesto el sistema de interrelaciones de la empresa, y, eventualmente, modificarlo. Se intenta, por una parte, integrar la totalidad de la personalidad del trabajador, y, por la otra, modificar la empresa para favorecer dicha integración.

Esta evolución dista mucho de haber logrado su nivel culminante. Nos encontramos, en primer lugar, con que la selección, el análisis y la organización de los puestos de trabajo y formación tienen que perfeccionar más aún sus técnicas. Luego, vemos que al nivel del conocimiento psicosociológico de las relaciones humanas entre el trabajador y la empresa, el esquematismo

que aqueja a ciertos psicosociólogos, que preconizan la armonización de las relaciones humanas, tiene que ser reemplazado por un estudio más lúcido de los distintos niveles en que puede realizarse dicha integración, así como por el análisis de las disonancias que puede implicar la articulación de tales niveles, y, en cierto modo, por la rehabilitación científica del concepto de conflicto.

CONCLUSION: MEDIO TECNICO Y CIVILIZACION INDUSTRIAL

El desarrollo de la industria en el siglo XIX se nos presenta a la vez como un incremento prodigioso del poder del hombre sobre la naturaleza y como la modificación de las estructuras sociales y culturales precedentes. La transformación de las fuerzas productivas es para nosotros una de las causas determinantes de la transformación de la sociedad. El equilibrio de esta sociedad se basa en un mecanismo de correspondencia entre las instituciones, los modelos culturales y la vida económica.

La evolución del trabajo. — Cualquiera que sea el régimen considerado, la naturaleza del trabajo industrial se transforma. Deja cada vez más de ser una acción directa de transformación de la materia para convertirse en un sistema de organización y de comunicación. A la imagen del minero o del laminador, obreros profesionales, que gastan su fuerza y su destreza enfrentándose directamente con el material, sucede la del obrero técnico que trabaja con datos ya elaborados y controlados por el hombre. Por vez primera, se encuentra el trabajador situado en lo que G. Friedmann ha denominado el medio técnico, que es decir inmerso en un medio social. En vísperas de la primera guerra mundial, M. Halbwachs definía la condición obrera por el aislamiento social de aquellos que la sociedad relega a los trabajos materiales: están encerrados en su relación con la materia, sin poder salir de un medio social hermético. Medio siglo después, este penetrante análisis empieza a no ser exacto. Aunque en muchas industrias la situación tecnológica del obrero no se ha transformado profundamente, en otras, y sobre todo en las que mejor simbolizan un elevado nivel de industrialización, la relación con la materia ha pasado a tener un carácter más indirecto.

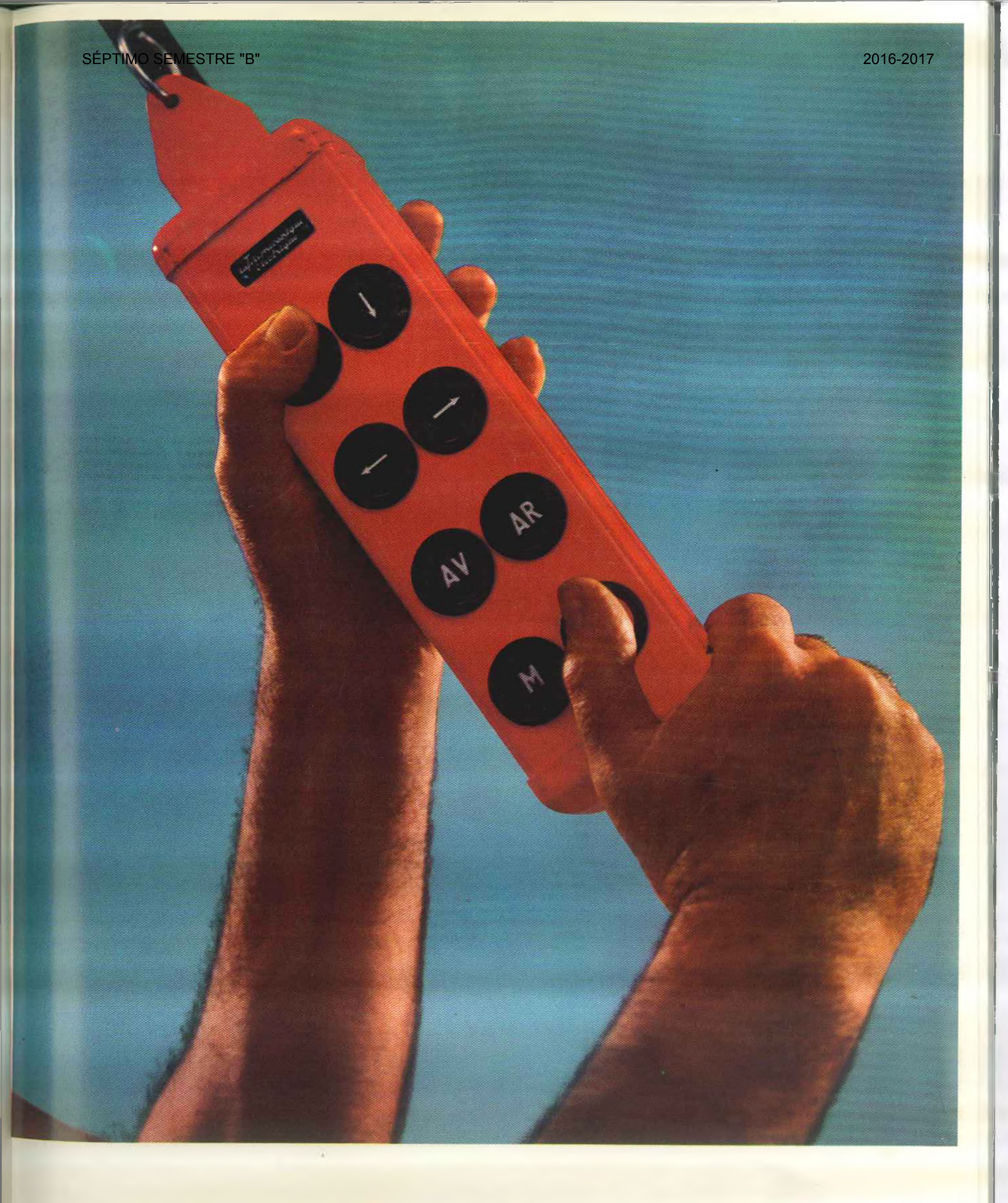
A partir de ese momento, resulta ya imposible oponer la clase obrera, como agente prometeico del desarrollo de las fuerzas de producción, al resto de la sociedad, que se limitaría a utilizar o aprovecharse del progreso técnico.

El control social de la economía. — La evolución de las técnicas y de la organización del trabajo es inseparable de la creciente organización de la economía; a través de la concentración industrial y de la acción de los

trusts o de los cártels, así como de la planificación estatal, esa evolución lleva a una identificación del sistema económico con el conjunto de la sociedad. La decisión económica es el resultado del enfrentamiento y del conflicto entre los intereses sociales; la institucionalización del mercado multiplica las interacciones entre la economía y todos los demás aspectos de la vida social. La política manda en la economía tanto como la economía interfiere las decisiones políticas. Esta fusión del proceso económico con el proceso social total puede, en última instancia, beneficiar únicamente a los poseedores o a los directores de la economía, y puede, por el contrario, desembocar en una socialización completa de ésta: en los países industriales que han conservado el tipo de propiedad capitalista, ha dado lugar, en general, a soluciones intermedias, en las que el poder capitalista, el poder sindical y el Estado oponen o aúnan sus esfuerzos según una diversidad de combinaciones que varían con el grado de desarrollo económico y con la aptitud del sistema capitalista para asegurar su propia continuidad y el crecimiento económico frente a situaciones varias.

Civilización industrial. — La noción de civilización industrial, impuesta por esta transformación del trabajo y del lugar de la industria en la sociedad, no implica, por lo tanto, bajo ningún concepto, que las sociedades nacionales concretas a las que pueda aplicarse se vuelvan idénticas. Esta noción nos permite tan sólo estudiar sistemáticamente las consecuencias sociales de la instauración del medio técnico, es decir, las condiciones y los medios que hacen que el conjunto de la vida social se vea determinado por los caracteres nuevos que definen el trabajo industrial, y determina a su vez el funcionamiento técnico, económico y social de la industria.

Así, pues, hemos empezado este libro con un análisis de la evolución del trabajo industrial porque estábamos convencidos de que era el mejor camino. Es éste el punto de partida necesario para un análisis de conjunto de las sociedades industrializadas o en vías de industrialización.



El trabajo mediante pulsadores (Telemecánica eléctrica). — Esta caja de pulsadores colgante permite maniobrar el puente rodante de una planta metalúrgica.

Capítulo II

LAS PROFESIONES NO INDUSTRIALES

Si calificamos de industriales a nuestras sociedades occidentales del siglo xx es porque para describirlas resulta esencial, aunque al mismo tiempo insuficiente, presentar el panorama del desarrollo de ese sector particular de la vida laboral constituido por la industria: aquel calificativo no se justifica más que por el hecho de que el desarrollo aludido tiene repercusiones capitales sobre el estilo de vida, los valores, la organización social, y por lo tanto, sobre el ejercicio mismo de las demás actividades de trabajo.

La industria comenzó modificando la mayoría de ellas al proporcionarles nuevas herramientas. El maquinismo, al introducirse en sectores donde no desempeñaba antes papel alguno o un papel ínfimo, ha acarreado transformaciones que a veces recuerdan las que impusiera al trabajo obrero, hasta el punto de que para Bahrdt el término de industrialización es el adecuado para designar los cambios habidos en las oficinas. Aun cuando las nuevas técnicas tienen en el sector primario y en el terciario efectos diferentes de los que tuvieron en la industria, se puede hablar de industrialización, ya que todos los sectores de actividad dependen cada vez más de la industria, que les brinda instrumentos de trabajo y modelos de organización.

La economía rural se encuentra cada día más dominada por las relaciones entre los precios agrícolas y los precios industriales; la defensa nacional une de modo cada vez más estrecho la capacidad industrial de la nación a su organización militar. La industrialización no se limita a transformar la naturaleza del trabajo, sino que da también lugar al nacimiento de sociedades que en todas sus actividades, estrechamente ligadas entre sí, siguen el dinamismo de la producción industrial. El consumo llega a verse tan profundamente trans-

formado como la producción por obra de las técnicas industriales. Mientras que la Europa del siglo pasado había edificado su economía industrial sin cambiar de modo radical la vida cotidiana con nuevas formas de consumo, el siglo xx es el del automóvil, el cine, el teléfono y la televisión. Los estilos de vida tradicionales, los particularismos locales desaparecen ante la penetración de los *mass-media,* los medios de transmisión en masa de las informaciones, de las ideas y de los modelos culturales. Todas las profesiones cuya tarea consiste en producir o comunicar la cultura, material o no material, quedan por lo mismo sometidas a una profunda transformación.

La rapidez de la evolución de las sociedades industriales veda la formulación de un cuadro completo de las mismas. Parece preferible que escojamos algunos ejemplos característicos de los diversos aspectos de la industrialización a que acabamos de aludir.

Ciertas profesiones han quedado radicalmente transformadas con la introducción de nuevas técnicas; la vida agrícola, como la vida militar o el trabajo de oficina, han sido transformados por las máquinas desde hace medio siglo. Otras profesiones, sobre todo, se han concentrado y racionalizado, y lo que entonces se ha modificado generalmente es su estructura económica. Por último, ese mismo impacto ha afectado a las profesiones intelectuales en lo que hace a su propia originalidad: la investigación, el ejercicio de las profesiones liberales, ¿no se ven acaso transformados, y hasta amenazados, por la organización colectiva que permiten, a la vez que imponen, las nuevas técnicas y la aparición de nuevas necesidades?

Pero, ¿acaso no peca todavía de simplista esta visión, por compleja que sea? ¿Acaso no hay sectores que permanecen aislados de la industrialización, acaso faltan corrientes de signo contrario que devuelven al trabajo individual, aislado de los grandes conjuntos organizados, un papel que parecía iba a perder durante la primera etapa industrializadora? ¿No es ésta la pregunta que plantea la evolución, la decadencia y el renacimiento de la artesanía?

Para terminar, cabe reconocer que ninguna sociedad queda totalmente modificada por la expansión de las técnicas y de la organización industriales. Perduran en la Francia de 1960 restos de la sociedad preindustrial y precapitalista. Las nuevas técnicas agrarias no han penetrado en todas partes en el campo, muchas tiendas se han limitado a pintar de nuevo sus fachadas, con más de un siglo de vida, en cuyos escaparates se muestran los mismos productos que antaño; el despacho de un notario de hoy recuerda todavía no pocas veces los que describían Balzac o Flaubert.

No tenemos la intención de mostrar un panorama de la sociedad actual, sino la de definir y describir las grandes líneas de evolución cuyas fuerzas cada día mayores dan lugar a la gestación, más o menos rápida, de lentitud variable según los países y los sectores, de un nuevo tipo de trabajo y de organización social.

1. LA MECANIZACION DEL TRABAJO

a) *El campesino*

Ciertamente, la primera revolución industrial mecanizó la agricultura, aportando evidentes mejoras al material tirado por el ganado; pero el maquinismo no invadió el campo, ni modificó la naturaleza del trabajo agrícola, ni tampoco su organización, ni la estructura de la propiedad; no introdujo en el campo cambios análogos a los producidos en el ámbito industrial.

AGRICULTURA Y PRIMERA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL. — En cuanto a esto hace, podemos decir, sin riesgo de equivocarnos, que la primera revolución industrial se realizó al margen del mundo campesino. Sería en cambio inexacto deducir de ello que no afectó en nada a este mundo, cuyos particularismos, por el contrario, hubo de acusar. Al arruinar la pequeña industria rural y el trabajo artesano a que solía dedicarse el campesino, la primera revolución industrial da cima a una división del trabajo que la revolución agrícola había hecho posible. La desaparición del barbecho había intensificado el trabajo campesino. La primera revolución industrial separa dos experiencias de trabajo que hasta entonces habían convivido al mismo tiempo, con los mismos sujetos por protagonistas: un trabajo muy sometido a la naturaleza y sus caprichos, y un trabajo de transformación de la naturaleza, de producción. Más aún que dos clases de actividad, lo que entonces se oponen son dos mundos, dos formas de vida. Al separar de modo más tajante la ciudad del campo, la primera revolución industrial aísla a éste en el seno de una sociedad que se define cada vez más como industrial, como sociedad monetaria que aísla a un campesinado que siente la tentación de una vida autárquica. La ciudad se convierte pronto en el símbolo del progreso, de la producción, de la organización, y se la opone al campo, encarnación de la rutina y de la tradición.

SEGUNDA REVOLUCIÓN INDUSTRIAL. — La segunda revolución industrial, para emplear la expresión de G. Friedmann, la de la electricidad y del motor de explosión, que para la industria constituye una nueva etapa, implica para la agricultura su verdadera revolución técnica. Invierte la dirección en que parecían haberla situado los comienzos de la industrialización: la de un aislamiento y una particularización cada vez más clara en el seno de una sociedad técnica. Transforma el trabajo, las concepciones sobre la explotación agrícola, modifica la psicología del agricultor, obligándole a abandonar su aislamiento económico y cultural, reintroduciéndole en la sociedad, en la que

ya no se presenta como formando un grupo marginal — en calidad de persona que continúa aferrada a un tipo de vida especial, tradicional, dentro de una sociedad de la que no participa activamente —, sino intentando reivindicar el lugar que le corresponde. La historia de la agricultura en el siglo XX es la historia de su adaptación más o menos difícil a la civilización industrial. Algunos regímenes políticos deseosos de alentar el desarrollo económico, planificando su economía, han procedido a transformaciones radicales de las estructuras agrícolas. En los países occidentales, que son los que nos interesan aquí, esta adaptación se ha logrado con éxito variable, según los sitios. Mientras se puede hablar de una gran agricultura capitalista norteamericana, la parcelación de la propiedad constituye en Francia uno de los obstáculos principales a la mecanización del trabajo agrícola. Dinamarca, en cambio, y a pesar del predominio de la pequeña propiedad, presenta, merced al desarrollo de las cooperativas, un ejemplo singularmente afortunado de adaptación.

Desarrollo del maquinismo. — La introducción de la máquina en el trabajo agrícola constituye desde luego el fenómeno más impresionante de la historia de la agricultura desde la primera guerra mundial. En 1914 la segadora-trilladora está en sus balbuceos, y si bien los primeros tractores habían aparecido ya en 1905, son todavía un lujo y su empleo no se generaliza hasta los años 20. Su número pasa en Estados Unidos de 246.000 en 1920 a 1.500.000 en 1940. En un decenio la cantidad de tractores se multiplicará sobradamente por dos. Francia, que recién terminada la primera guerra mundial no tenía más que 2.500 tractores, contaba ya con 35.000 en vísperas de la segunda. Su número aumenta de modo considerable en muy pocos años: son más de 700.000 en 1959. De 1939 a 1955 su cifra pasa en Gran Bretaña y Alemania Occidental, respectivamente, de 60.000 a 400.000 y de 202.000 a 300.000. Hay 5.000 cosechadoras-trilladoras en Francia el año 1950, 14.000 en 1954 y 38.000 cuatro años después. El material tirado por el tractor se perfecciona y, gracias en parte a la electrificación del campo, proliferan las máquinas en las granjas. La mano de obra era en otro tiempo la partida más importante de los gastos agrícolas, seguida de los abonos y de los piensos para el ganado. En Francia, ya desde 1957-1958, según R. Dumont, la partida de la maquinaria (compra de tractores, de material, gastos de reparación y de mantenimiento, consumo de carburante) va muy por delante.

Maquinismo y trabajo. — La mecanización aligera en primer lugar el peso de la tarea campesina y de por sí sola la motorización constituye un notable progreso para una actividad que implica un número importante de desplazamientos. Pero la máquina permite también un mejor dominio sobre la naturaleza, que pesa por doquier sobre un trabajo siempre sometido a su ritmo y a sus contingencias imprevisibles. Al poder obrar más de prisa, el agricul-

tor puede ganarle por la mano a la naturaleza más fácilmente, llevar a cabo en el momento más favorable y con rapidez trabajos para los que ella le deja sólo un margen de tiempo reducido: labrar en el momento en que «la tierra está a punto para meterle mano», almacenar las gavillas que se encuentran a merced de un chaparrón. La mecanización transforma las relaciones entre el campesino y la naturaleza. «El campesino tradicional —escribe H. Mendras— se sometía a las leyes naturales con fatalismo y se sentía condicionado por ellas. El agricultor moderno, en cambio, tiende más y más a considerar la naturaleza como una materia prima que él explota y que debe someter a su voluntad».

Productividad. — La máquina reduce singularmente el número de horas de trabajo necesarias para ejecutar una tarea, aumenta la productividad. En 1940, el campesino chino que cosecha con hoz recoge una media de 28,6 litros de arroz por hora. En la misma época, el campesino norteamericano, que se vale de procedimientos modernos, cosecha 243,1 litros por hora. La productividad horaria del trabajo en el sector primario en Estados Unidos ha aumentado regularmente en un 1,6 por ciento anual desde 1870 hasta 1940; desde 1940 hasta 1953, último año sobre el que tenemos referencias, el índice de crecimiento, que no deja de aumentar, es del orden del 6,3 por ciento anual:

Número de horas de trabajo necesarias para:	1909-13	1920	1932-36	1940	1950-53
1 tonelada de trigo	33	52	20	17	9,6
» de maíz	46	44	43	33	13,4
» de azúcar	235	—	134	116	60,0
» de leche	79	—	74	—	45,0

Mano de obra. — Al ahorrar tiempo y trabajo, la máquina ahorra sobre todo mano de obra. A la disminución de la mano de obra agrícola, consecuencia y causa a la vez de la mecanización, deben añadirse las transformaciones que ésta determina en su naturaleza. Dos o tres personas bastan para llevar las explotaciones más amplias y más modernizadas de Norteamérica, aunque en ciertas épocas del año haya que buscar mano de obra exterior. Una mano de obra temporera, no vinculada a una explotación determinada, sustituye a los tradicionales obreros fijos de granja. Por otra parte, se pide hoy a la mano de obra agrícola, ya sea permanente o temporera, menos unos conocimientos agrícolas generales que una especialización técnica. Las empresas dedicadas a la cosecha y a la trilla que recorren los Estados Unidos de Norte a Sur cuatro meses al año para ofrecer sus servicios a los agricultores, los equipos de especialistas bien pertrechados de máquinas y herramientas a

que acuden los arboricultores californianos para los trabajos de irrigación, el cuidado y la recogida de los frutos, son ejemplos originales de especialización y también del nuevo modo de repartición de la mano de obra.

En Francia, son aún muy numerosos los obreros agrícolas sujetos a un patrono en cuya mesa comen y cuya vida comparten. Pero la modernización de la agricultura, al par que hace bajar su número, pesa también en su situación. Las relaciones que sostienen con el patrono en cuestión se transforman a medida que éste se va dejando absorber por los problemas económicos que plantea hoy la gestión de una explotación agrícola, y conforme van disminuyendo para el obrero agrícola las posibilidades de instalarse por cuenta propia. Una distribución más específica de las funciones y la disminución de las oportunidades de ser algún día el igual de su patrono, aumenta la distancia que separa al obrero de éste. Con relación a los asalariados de la industria y del sector terciario, los obreros agrícolas galos se han beneficiado siempre de la legislación social con un retraso considerable. Deben esta situación desfavorable a su falta de organización, imputable en parte a su aislamiento y a la esperanza, largo tiempo acariciada por muchos de ellos, de convertirse a su vez algún día en patronos, y también al poderío de las asociaciones encargadas de representar los intereses campesinos, de ese sindicalismo agrícola de privilegiados prohombres que siempre se opuso a la aplicación de las leyes sociales en la agricultura alegando el carácter específico del mundo campesino. Hasta diciembre de 1922 no se aplica integralmente a todas las explotaciones agrícolas la ley de 1898 referente a los accidentes de trabajo; hasta entonces solamente estaban sometidas a ellas las explotaciones que utilizaban una máquina. La ley de 11 de marzo de 1932 acerca de los subsidios familiares no pudo hacerse extensiva a la agricultura hasta 1936.

Problemas económicos planteados por el maquinismo agrícola. — Lo que hay de específico en el trabajo agrícola no permite a la máquina desempeñar en la agricultura un papel semejante al que desempeña en la industria. En el taller, sustituye ella directamente el esfuerzo productor del obrero, aumentando notablemente el rendimiento de éste. En el campo, quien produce es la naturaleza, y si bien la máquina ayuda al campesino a disciplinarla mejor, robustece escasamente la producción tanto desde el punto de vista cualitativo como desde el cuantitativo, y no aumenta la rapidez de la producción sometida al ciclo biológico. El aumento de la productividad de la tierra sólo es obra de los progresos de la química. El carácter estacional de las actividades agrícolas hace aún más grave el problema de la amortización de la maquinaria. Gran parte del material no se utiliza cada año más que unas cuantas semanas, o incluso sólo unos días. Estos problemas económicos no siempre son percibidos de modo claro por el campesino que moderniza su explotación. En Francia, muchos de ellos se han endeudado con la compra

de material, y en particular de un tractor en el que no veían principalmente más que un elemento para aliviar su fatiga. Pero esta compra les ha obligado a comercializar una parte mayor de su producción y a racionalizar su explotación. «La máquina penetra en la granja las más de las veces por razones antieconómicas —escribe H. Mendras—, pero, una vez comprada, impone sus exigencias y tiende a introducir, sobre todo entre la gente joven, el gusto por la mecánica, el sentido de la contabilidad, y la utilización del crédito.» La máquina hace que el campesino penetre en una economía de mercado.

Dimensión de las explotaciones. — Se comprende que por estas razones económicas, así como por otras de carácter práctico que atañen a la utilización, la mecanización vaya normalmente vinculada a la gran explotación agrícola. La agricultura norteamericana, sin sus grandes espacios occidentales, no habría conocido la mecanización tan sumamente precoz y espectacular que ha tenido. El predominio en Francia, frente a lo anterior, de la pequeña explotación y su tremendo fraccionamiento, constituyen uno de los grandes obstáculos que se oponen en este país a la modernización del trabajo agrícola. La gran mayoría de las fincas tienen menos de 25 hectáreas, superficie mínima por debajo de la cual se estima que un tractor no resulta rentable en régimen de policultivo; para una máquina de arrancar remolacha, esta superficie tiene que ser por lo menos de 50 hectáreas, y la cosechadora-automotora o el *corn-sheller* (máquina para cosechar el maíz) precisan de un mínimo de 80 hectáreas. Si el legislador francés ha contribuido, como lo ha hecho, a favorecer el desarrollo de la pequeña propiedad rural, ha intentado, por otra parte, pero sin gran éxito, evitar su desmenuzamiento. El poder público había intentado ya a últimos del siglo XIX favorecer la nueva concentración parcelaria. La ley de 14 de marzo de 1919 introduce la noción de interés general: los proyectos de concentración parcelaria. Las encuestas realizadas a este respecto se multiplican entre los años 1930 y 1940, y desde 1943 el gobierno inserta regularmente en sus presupuestos los créditos a tal efecto necesarios. Dejada a la iniciativa de los interesados, la operación se enfrenta con obstáculos de orden psicológico y también con la falta de técnicos (agrimensores), lo que hace que este movimiento sea lentísimo. De los 16 millones previstos de hectáreas, quedan todavía 14 millones por concentrar: al ritmo actual se necesitarían 50 años para lograrlo.

Los latifundios. — El ejemplo de Castilla la Vieja, Extremadura y Calabria basta para probar que la propiedad de grandes dimensiones no incita necesariamente a la modernización. El esfuerzo mecanizador necesita que haya en quienes lo llevan a cabo una preocupación de rentabilidad y de eficacia, de la cual carecen los terratenientes latifundistas que ven en su propie-

dad una fuente de prestigio más que de ingresos. La iniciativa no puede proceder de aquellos que directamente cuidan de la explotación, desprovistos de la formación necesaria así como de capitales. La presencia de una mano de obra abundante, y por consiguiente barata, no es, que digamos, un elemento muy estimulador de la mecanización, y hasta puede constituir un obstáculo a las iniciativas de quienes pudieran sentir veleidades de esta índole: Europa central conoció a últimos del siglo XIX los campesinos que rompían las máquinas. Esta relación entre la disponibilidad de mano de obra y la mecanización es una de las razones por las cuales la modernización de la agricultura depende, en un país, de su industrialización. Las regiones francesas donde más refractaria se muestra la agricultura a la modernización son también las menos industrializadas. Las explotaciones más modernas se encuentran primordialmente en la región parisiense.

La reforma emprendida en Italia en 1950 (creación de la Caja del Mezzogiorno y Ley Stralcio) que tenía que conducir a la creación, mediante la parcelación de los grandes latifundios, de una nueva clase de explotadores interesados en sacar el máximo provecho a las tierras, no ha producido los efectos esperados. Las tierras distribuidas no fueron las mejores. La organización en cooperativas de los nuevos propietarios, el 60 por ciento de los cuales eran antiguos obreros agrícolas sin tierra, había de ser la última etapa de la reforma. Pero topó a la vez con el individualismo de los interesados y con el poco entusiasmo que puso en darle vida la O.V.S. *(Opera per la valorizzazione della Sicilia)*.

COOPERATIVAS. — La agricultura danesa debe, sin duda, la prosperidad a su organización cooperativista. País de minifundios, en el cual la dimensión media de las explotaciones es escasamente más elevada que en Francia, Dinamarca es una prueba palpable de que la dimensión reducida de las explotaciones no es un obstáculo insuperable para la modernización. Este es el camino que siguen desde la segunda guerra mundial una parte de los elementos más dinámicos de la población agrícola francesa. Hemos podido presenciar, nada más que en lo referente a la cooperación de los servicios poco después de la liberación, la creación de cerca de 5.000 C.U.M.A. (Cooperativas de Usuarios de Máquinas Agrícolas). La práctica de la inseminación artificial se ha difundido a impulso de las cooperativas agrícolas. De 2.800 que eran en 1923, es decir, unos pocos centenares más que en 1906, el número de cooperativas pasa a 7.240 en 1939 y 12.600 en 1946. En 1952 se cuentan 17.000.

POLICULTIVO Y MONOCULTIVO. — El monocultivo, la especialización, en el ámbito regional tanto como en el plano de la explotación individual, parecen ir bastante ligados a la modernización y a la racionalización. Hay regiones más propicias que otras a ciertos cultivos. Con su zona del algodón, del

trigo y del maíz (*Cotton Belt, Wheat Belt* y *Corn Belt*), y su especialización por granjas, Estados Unidos presenta un ejemplo extremo de la práctica del monocultivo. En Francia, los viñedos abundantes en Flandes, Artois y Picardía durante el siglo XIX, han desaparecido en la actualidad, en tanto que ciertas explotaciones del Languedoc, en otro tiempo mixtas, se convirtieron en totalmente vitícolas. No existían todavía en Francia a últimos del siglo pasado una sola región que no produjese trigo. A pesar de la aparición de regiones cerealistas, vitícolas y dedicadas a la producción de pastos para el ganado, Francia sigue siendo, en el ámbito regional tanto como en el de la explotación particular, un país de economía agrícola dominada por el policultivo. De por sí, la pequeña propiedad no es, según vimos, un obstáculo a la modernización; y lo mismo puede decirse del policultivo, aunque no la favorece cuando es al mismo tiempo la expresión de una mentalidad opuesta a la mecanización. Hasta la segunda guerra mundial la mayoría de los campesinos franceses concebían su profesión más como un estilo de vida especial que como fuente de ingresos. Se estima que el conjunto de los agricultores franceses sólo comercializaban en 1938 la tercera parte de su producción bruta total (hoy en día esta comercialización alcanza las tres cuartas partes, lo que implica un índice de autoconsumo todavía considerable). El policultivo es el modo de cultivo normal para aquellos cuya ambición consiste en bastarse a sí mismos.

Pero el sistema de policultivo actual, orientado al mercado, difiere de ese viejo sistema autárquico en vías de desaparecer, y H. Mendras los opone como dos tipos extremos que poseen cada uno su propio equilibrio. Los productos vegetales están en el centro del antiguo sistema, y aseguran la alimentación del campesino, que comercializa el sobrante. Se pide al animal, esencialmente, trabajo y abono. En el nuevo sistema, el tractor sustituye al animal de tiro, el abono químico completa el estiércol. Los productos vegetales son consumidos en el mismo lugar de producción; sirven de alimento para el campesino y sobre todo para el ganado, meollo del sistema y que es el que aporta la porción principal de los productos comercializados. Se ha invertido la relación, y este nuevo equilibrio se traduce por el incremento rápido de la producción de carne y de leche.

El monocultivo no sólo pone al campesino en mejores condiciones para modernizarse, sino que le incita a ello, colocándole ante los imperativos del mercado puesto que implica una economía de mercado. La explotación tiene que ser rentable. Se convierte en un negocio, se parece más que antes a una empresa industrial: lo mismo que ésta, debe ser llevada de modo racional.

Pero el monocultivo implica, sin embargo, una serie de riesgos que el agricultor no siempre se aviene a asumir, y con razón. A las contingencias de una mala cosecha, vicisitud que no puede paliar otra producción para la que el tiempo haya resultado más provechoso, se añade la del mercado: la especu-

lación se adueña fácilmente de la producción agrícola masiva de una región de monocultivo. En este ámbito, el punto de vista técnico, más favorable al monocultivo, no prevalece sobre los puntos de vista económico y social, mucho más favorables al policultivo.

Depauperación relativa de los campesinos. — Al crear en ellos la preocupación por los problemas de los precios, de la salida para sus productos en los mercados, al centrar su atención en los circuitos de distribución, al hacerles depender de la marcha general del sistema económico (los granjeros norteamericanos se vieron gravemente afectados por la crisis de 1929), la inserción de los campesinos en la economía de mercado pone fin a su aislamiento; pero al reintroducirles en la sociedad global, no puede decirse que les reserve una plaza escogida. En 1960, la publicación simultánea de trabajos realizados por economistas de varios países llamó la atención de la opinión pública, y muy especialmente de los agricultores, por el pesimismo unánime de sus conclusiones. Y es que los campesinos no sólo tienen ingresos medios inferiores a los de las demás categorías sociales, sino que padecen además una depauperación relativa respecto al resto de la población activa. Los precios agrícolas no siguen la elevación general del coste de la vida. Se va acentuando sin cesar la distancia entre los precios pagados por el agricultor para sus gastos — y cuanto más modernizada la explotación, mayores son éstos — y los precios a que vende sus productos. El agricultor tiene que aumentar constantemente su producción para mantener estable su capacidad adquisitiva; pero lo peor es que la demanda de productos agrícolas carece de elasticidad. El malestar agrícola francés que se ha traducido en un amplio movimiento de reivindicaciones campesinas en 1960 no tuvo su expresión más acusada en los sectores más atrasados de la agricultura, sino, paradójicamente, en los que respondieron al esfuerzo de racionalización y de productividad que se les pidió después de la Liberación.

El papel del Estado. — El Estado se ve obligado a aportar soluciones a este desequilibrio estructural entre la agricultura y los otros sectores de la vida económica. Trata de estabilizar los mercados, de orientar la producción favoreciendo la vuelta a cultivos rentables, de mejorar los ingresos agrícolas. Interviene hasta en los países más vinculados al liberalismo; desde Roosevelt, el gobierno norteamericano no ha dejado casi nunca de subvencionar a los agricultores y de practicar una política de sostenimiento de los precios. La única agricultura que no recibe ayuda alguna del Estado es la danesa.

Todos los países han perfeccionado sus métodos de contabilidad agrícola, herramienta indispensable para un Estado necesariamente intervencionista. A partir de 1936 en Gran Bretaña y de 1940 en Holanda, se han puesto a punto sistemas de contabilidad a tal efecto. El gobierno de Alemania Federal

basa su política agrícola sobre los resultados obtenidos en 8.000 explotaciones. Francia no tiene todavía más que diez centros de contabilidad que tan sólo abarcan los resultados de 600 explotaciones, todas ellas de dilatadas dimensiones.

La enseñanza. — También corresponde al Estado, si no llevar a cabo la investigación, la divulgación y la enseñanza, por lo menos promoverlas. El desarrollo, variable, de la enseñanza agrícola de un país es de suyo un índice del nivel alcanzado por sus agricultores. En Francia, donde la proporción de campesinos que han recibido una formación profesional es singularmente baja, el agricultor nace, no se hace, y para muchos, trabajar la tierra es todavía un estado y no un oficio que se aprende. Para el joven holandés, en cambio, se trata de un oficio como otro cualquiera y se le antojaría anacrónico y temerario el dedicarse a él sin previa formación: con sus 300 colegios elementales y sus 58 escuelas de enseñanza secundaria agrícola y hortícola, los Países Bajos tienen uno de los sistemas de formación agrícola más desarrollados de Europa.

La divulgación. — En un sector del mundo laboral que vive cada vez menos al margen del ritmo acelerado del progreso científico y técnico, la divulgación es la prolongación imprescindible de la enseñanza.

El explotador agrícola danés, para perfeccionar su formación, mantenerse al corriente de los nuevos métodos y, sobre todo, obtener una ayuda para sus problemas particulares, se dirige espontáneamente al divulgador, que es estimulado y remunerado por los sindicatos y asociaciones agrícolas (si prescindimos de Alemania Federal, que dispone de un servicio mixto, Dinamarca es el único país europeo en que los servicios de divulgación no dependen del Estado). El divulgador es un experto, un asesor. La visita a la finca es uno de los medios más utilizados por los servicios de divulgación de los países en que ésta se ha desarrollado.

Más que como un complemento de la enseñanza, la divulgación se nos presenta en Francia como paliativo de su insuficiencia; su mentalidad y sus métodos proceden de esa realidad. Los problemas que se plantean al divulgador holandés o al danés son esencialmente de carácter técnico, y técnicas son las cuestiones acerca de las cuales quieren los explotadores que se les tenga al corriente y se les den soluciones. Los problemas del divulgador francés son, además de técnicos, también, si es que no lo son antes, psicológicos: ha de convencer al campesino que duda de que un «señor» pueda enseñarle el modo de labrar su campo. Los métodos que emplea reflejan igualmente la falta de medios y particularmente de personal (existe un asesor para cada 1.500 explotaciones en Francia, frente a la proporción de uno por 125 en Dinamarca). Los métodos de masas, demostraciones, concursos agrícolas, exposiciones, con-

ferencias, artículos de prensa, folletos y octavillas, carteles, charlas radiofónicas, visitas de granjas modelo, constituyen lo principal de las actividades de los servicios franceses, que por otra parte están en estrecho contacto con las instituciones de enseñanza. El visitante de la finca, el perito a domicilio que asesora, es el representante interesado en la venta de material agrícola.

Acción campesina. — En el siglo xx, y especialmente en Francia, la acción campesina recuerda todavía no pocas veces las viejas sublevaciones desordenadas, las *jacqueries*. Discontinua a la vez que brutal (cierre de carreteras, marchas sobre las ciudades), tiene todas las características del comportamiento de los grupos impotentes, aislados dentro de un sistema que no pueden controlar. Normalmente sus iras desembocan en «la acción directa», pero se trata de una acción directa contra un adversario mal definido; su rebelión pura los convierte al mismo tiempo en presa predestinada de los demagogos.

Los campesinos, que perciben con dificultad cuál es el lugar que ocupan en un sistema económico e institucional del que conocen mal los mecanismos, delegan tradicionalmente en unos «prohombres» la tarea de representarles ante el poder, esa «cosa» lejana que tienen que sufrir más o menos como soportan a la naturaleza.

Alzamientos esporádicos sin voluntad precisa de transformación, por una parte, alienación política, por la otra, son aspectos complementarios que traducían todavía a poco de acabada la segunda guerra mundial la situación marginal del campesino, y que van modificándose a medida que desaparece tal situación. Los campesinos eligen sus representantes cada vez más entre ellos mismos. Pero es principalmente creando Centros de Estudios Técnicos Agrícolas (C.E.T.A.), desarrollando la práctica de la cooperación, esforzándose por renovar y controlar los circuitos de distribución, como la fuerza ascendente de los jóvenes agricultores se opone en Francia a un sindicalismo campesino dominado por los clásicos «prohombres». Con esos jóvenes puede empezarse a hablar de un movimiento campesino, de una asunción de los problemas propios por parte de los interesados, de una voluntad de transformación: los campesinos jóvenes ya no quieren ser meramente la baza, el soporte y en su caso las víctimas, de hábiles politicastros.

b) *El militar*

Importancia creciente del militar en la sociedad civil. — La primera guerra mundial no se limitó a movilizar al ciudadano en edad de valerse de las armas, sino que hizo que la nación entera participara en el esfuerzo y padeciera las consecuencias del conflicto; la guerra pasó a ser también cosa del ciudadano, de todos los ciudadanos. Después de la segunda guerra mun-

dial es evidente que la paz, a su vez, se ha convertido en cosa de militares, y no sólo de civiles.

La superioridad técnica fue siempre un criterio decisivo del resultado de las guerras. Esto implica abundantes consecuencias en cuanto a la función del militar en la vida civil, en una civilización industrial evolucionada donde el progreso técnico es rápido. Estar preparado para la eventualidad de un conflicto ya no significa solamente ser capaz de movilizar rápidamente a unos ciudadanos a los que se habrá tenido buen cuidado de enseñarles a valerse del fusil, sino, sobre todo, disponer continuamente de las armas más recientes, ser capaz de movilizar la economía, tenerla ya parcialmente movilizada; es decir, poder dedicar una parte cada vez mayor del presupuesto nacional a la investigación y la producción de aparatos nuevos, siempre costosos. En 1950, el 17 por ciento del presupuesto francés iba a los gastos militares directos; en Inglaterra, en Estados Unidos y en la Unión Soviética las proporciones eran respectivamente del orden del 20 por ciento, del 34 y del 40 por ciento. El militar ya no se eclipsa después de recobrada la paz en una civilización en la que el principio de «*si vis pacem, para bellum*» tiene mayor validez que nunca, en que la guerra, más destructora que antes, ya no se improvisa. Sus funciones ganan amplitud. Tiene siempre algo que decir en el ámbito de la investigación. Sus exigencias tienen consecuencias económicas y sociales considerables, que no hay más remedio que tener en cuenta; y por último, ha de ocuparse de problemas que hasta entonces solamente importaban a los diplomáticos. Los grandes jefes militares ya no pueden considerarse como simples ejecutores de las órdenes gubernamentales; tecnócratas o consejeros a quienes se escucha con atención, disponen de fuentes de poder que no tenían en la sociedad preindustrial. Desempeñan un papel capital en el sistema de decisión de todo Estado moderno.

Del ejército como carrera al ejército como período de formación. — El proceso tecnificador convierte un número cada vez mayor de empleos militares en trabajos semejantes a los de la industria o de cualquier otra organización civil. En su estudio acerca del militar de carrera, centrado en el caso de los Estados Unidos, Morris Janowitz indica que solamente el 6,8 por ciento del personal militar de la guerra de Secesión y el 3,4 por ciento del que tomó parte en la contienda hispano-americana ocupaba puestos de tipo civil (administrativos, técnicos, etc.). En cambio, durante la primera guerra mundial, solamente el 34,1 por ciento del personal ocupaba puestos puramente militares, proporción que en 1954 era del 28,8 por ciento. Esto implica, entre otras cosas, que el militar puede abandonar el ejército sin hallarse inerme frente a la vida civil y que sentirá más tentaciones de hacerlo que antes. Con anterioridad al primer conflicto mundial, no cabía la posibilidad de enrolarse en el ejército para aprender un oficio; cuando la técnica comenzaba a invadir el

ejército, lo hacía bajo formas a la vez demasiado específicas y demasiado sencillas para que los conocimientos adquiridos en sus filas pudieran ser aprovechables en el ejercicio de una profesión civil. Hoy, el mecánico de automóviles o el especialista de radio no tiene dificultades para encontrar un empleo cuando se jubila después de quince años de servicio. Los pilotos de las líneas civiles se reclutan en algunos países de modo preferente entre antiguos pilotos militares. Se da entonces el caso de que el ejército detente prácticamente el monopolio de dicha formación profesional.

A la vez que el paso de la vida militar a la civil se ha hecho más fácil para el hombre de la clase de tropa o para los cuadros subalternos, también se hace más frecuente entre la oficialidad media y superior.

TÉCNICA Y ORGANIZACIÓN. — La industria había tomado del ejército sus modelos de organización. La evolución de las técnicas la obligó a modificarlos, creando otros nuevos. Y a éstos precisamente tienden hoy en día a acercarse los del ejército, en la medida en que éste se somete a la técnica.

Así como a partir de cierto punto de desarrollo técnico el trabajo industrial y el trabajo de oficinas se organizan en función de la máquina, de su utilización, y no ya en función de los individuos, así también la unidad de base en la táctica y la organización militar está pasando de ser el individuo o el conjunto de individuos a ser el arma colectiva. Aun en la infantería, cuerpo por definición al menos mecanizado, ya no se cuenta por hombres, sino por piezas fusil-ametallador, por piezas mortero, por grupos ametralladora... Cuanto más compleja es el arma colectiva, más especializada tiene que estar su dotación o el equipo que la haga funcionar. El carro de combate o el bombardero necesitan más individuos especializados que «peones», si se nos autoriza la expresión. Esto se traduce por el cambio desde la vieja pirámide de las graduaciones a una estructura que Morris Janowitz denomina «estructura en rombo»: aumento de los efectivos en los escalones medios, disminución de los mismos en los escalones más bajos, que eran tradicionalmente los más numerosos.

DE LA DISCIPLINA MECÁNICA A LA MISIÓN. — Ni la importancia reconocida a la disciplina en su acepción más tradicional de obediencia ciega e incondicional, ni la idea de un control directo ejercido por el jefe desde el punto más alto hasta el más bajo de la graduación, resisten a los imperativos de la guerra moderna, altamente tecnificada. La utilización de armas más poderosas necesita, desde luego, una centralización mayor todavía de las decisiones. Pero mandar quiere decir coordinar las diversas unidades a las que se concede un gran margen de autonomía en la ejecución de su misión. La dirección de una batalla mediante la ejecución mecánica de órdenes demasiado precisas es concebible cuando la potencia de fuego es reducida y limitado el

teatro de las operaciones. La «misión», en cambio, caracteriza bastante bien la orden emanada del jefe militar contemporáneo, quien ya no se dirige a una masa analfabeta, sino a técnicos que están en condiciones de juzgar de por sí acerca del modo en que habrán de cumplirla, en función de las posibilidades de sus armas tanto como de la reacción del adversario. En contra de los principios tradicionales en materia de instrucción militar, se hace actualmente hincapié en la iniciativa. No se va contra la disciplina, pero sí contra cierta concepción estrecha de la misma, predominante hasta la fecha. El tiempo dedicado a los ejercicios de disciplina en la formación militar se reduce cada vez más en provecho del dedicado a los ejercicios prácticos de combate y a la enseñanza técnica.

Nuevos criterios para el ascenso. — Cuanto más imperiosas son sus necesidades de eficacia, menos se siente inclinada una organización a respetar el aspecto formal del reglamento por el que se rige. La urgencia de los problemas que la organización militar debe resolver durante la guerra le impide detenerse en la aplicación rigurosa de un reglamento que en tales circunstancias vuelve a tomar su valor real de simple instrumento. El mecanismo del ascenso constituye un ejemplo singularmente revelador de lo que decimos. El ascenso por antigüedad es un criterio más racional en la atribución de las responsabilidades que el de la adjudicación de los puestos de mando en función del origen social de los oficiales. Más antigüedad significa mayor experiencia. Pero este criterio dista todavía mucho de garantizar la atribución de las responsabilidades a los más capaces y se degrada rápidamente, convertido en automatismo burocrático. En las guerras, donde el criterio que rige es el de la eficacia, abundan tanto los ejemplos de ascenso rápido como los casos de separación del servicio, y unos y otros desvalorizan por completo el proceso tradicionalmente seguido para el ascenso. Espectacular cuando se trata de un militar de alta graduación («depuraciones» en Francia a principios de la primera guerra mundial, renovación sistemática de los antiguos cuadros de mando de los Estados Unidos después de Pearl Harbor...), el fenómeno a que aludimos es igualmente observable en cualquiera de los niveles del escalafón militar.

Lo que sí es una novedad es que en época de paz el ascenso por antigüedad, que sigue siendo a pesar de todo un criterio fundamental de ascenso más válido en el ejército que en cualquier otra organización civil, tiende a respetarse cada vez menos. Los exámenes van resultando cada día más necesarios para acceder a cierto número de graduaciones y la hoja de servicios, o sea el criterio del mérito, desempeña en el ascenso un papel de importancia creciente. El *Officer Personnel Act* de Estados Unidos mermó en 1947 la importancia que antes se concedía casi exclusivamente a la edad y la antigüedad, en beneficio del mérito. Cabe relacionar esta preocupación en un

momento de paz con el papel activo que el ejército se ve obligado a desempeñar de modo permanente dentro de la sociedad civil. La paz ya no significa el funcionamiento en vacío de la organización militar.

En el siglo XIX, aun cuando ya ningún reglamento limitase a la sola nobleza acceso a la carrera militar, seguía no obstante en pie la tradición que reservaba la carrera de las armas a las clases superiores. La grandeza de este oficio poco remunerador, más preñado de servidumbres que de honores, era algo que sólo percibían aquellas capas sociales que durante mucho tiempo fueron las únicas que tuvieron entrada en él; y de ahí que no tuvieran necesidad de controlar el acceso a la carrera militar y que las vocaciones surgieran sobre todo en los ambientes donde se perpetuaban estos valores. El oficio de las armas no era un oficio como otro cualquiera; era un estilo de vida, una forma de pensar y de sentir que se aprendía desde la infancia.

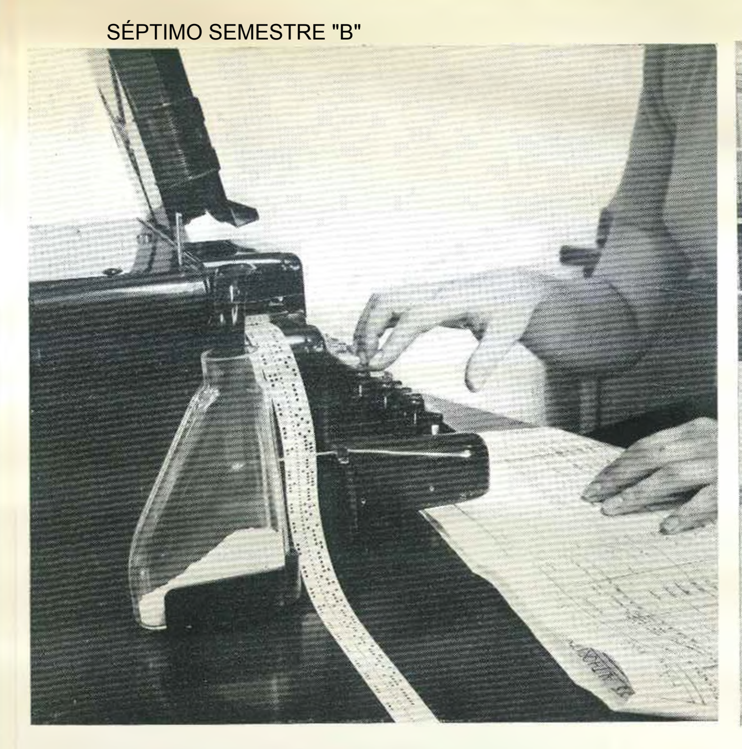
DEMOCRATIZACIÓN E IDEOLOGÍA. — La democratización en el reclutamiento no puede desde luego achacarse al proceso de tecnificación del ejército, sino a factores mucho más amplios; en 1824 pertenecían a la nobleza el 97 por ciento de los oficiales alemanes, el 81 por ciento a comienzos de siglo, el 67 por ciento durante la primera guerra mundial, el 38 por ciento en 1925, el 34 por ciento en 1939 y el 18 por ciento en 1944. En todos los países, aun en Estados Unidos, donde las viejas familias norteamericanas desempeñaban el mismo papel que la aristocracia en Europa, la evolución ha sido semejante. Esta transformación en el reclutamiento, que se añade a la nueva situación que el ejército ocupa dentro de la nación, afecta a la mentalidad del militar, otrora inseparable de la de una clase social determinada. Bastaban cierto sentido del servicio y una determinada concepción del honor, unidos a los valores de la nobleza, para asegurar la cohesión de la imagen que el mundo militar podía oponer al mundo civil. Hoy, es la conciencia de su papel creciente dentro de la nación la que sirve de base a la ideología de un mundo que, como el militar, se ha hecho más heterogéneo en lo que se refiere a su origen social. Observable en muchos países, analizada por Janowitz en los Estados Unidos, esta reestructuración es aún más clara en Francia, donde una democratización que viene ya de antiguo y largos años de guerra han dado a los militares una conciencia agudizada y original de su misión.

c) *El empleado de oficina*

La necesaria organización de la producción, de la economía, sigue al inicio de la revolución industrial. A la invasión de las fábricas por las masas obreras sigue la lenta y progresiva ascensión de los que trabajan en las oficinas. Ya se habló en el capítulo anterior suficientemente de la amplitud de este fenómeno para que no tengamos ahora que detenernos en él. Desde



MÁQUINAS ELECTRÓNICAS Fábrica *Ferranti Moston,* en Manchester.



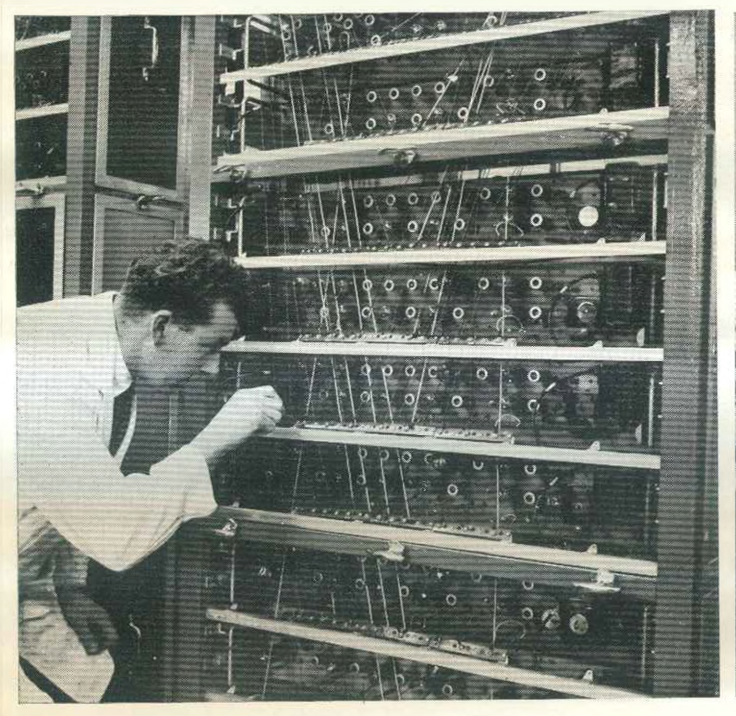
La información se transcribe por un sistema de perforaciones.



Un lector interpreta el mensaje.

LA MÁQUINA ELECTRÓNICA «LYONS AND CO.» PARA EL CÁLCULO DE SALARIOS

La máquina de cheques.



El tabulador.



luego, el empleado no es una creación de la civilización industrial, pero sí es ésta responsable del incremento de su número, y este aumento se ha efectuado a costa de transformaciones tan importantes en su situación de trabajo, que el empleado de hoy casi no se reconoce en el retrato que nos dejara Balzac de su predecesor en la profesión.

El empleado tradicional. — En el siglo XIX muchos empleados concebían su situación como un aprendizaje del mundo de los negocios y conservaban la esperanza de establecerse por su cuenta algún día. Pero cuando hacia 1900 el trabajo de oficina empieza a cobrar una gran expansión, cuando penetra dentro de las unidades de producción, aumenta el número de los que ya se saben destinados a no ser toda su vida más que ejecutores.

Aun siendo un ejecutor, el empleado lo es en este momento en unas condiciones tales que le separan claramente de ese otro ejecutor que es el obrero, empeñado en un trabajo de producción las más de las veces cansado y sucio y siempre manual. El empleado, que conserva la mayoría de los rasgos que le caracterizaban en la situación preindustrial, hereda al propio tiempo parte del prestigio que por aquel entonces correspondía a su profesión. La naturaleza de su trabajo, bien es verdad, no ha cambiado mucho, y se trata esencialmente de una actividad de comunicación dentro de la línea jerárquica en la que está situado de modo clarísimo y en la que, al ser imposible independizarse, puede por lo menos esperar un ascenso.

Las relaciones de trabajo fuertemente jerarquizadas no impiden que se sienta, si no asociado a las decisiones de su jefe, con el que conserva contactos frecuentes, por lo menos solidario, debido a su proximidad del lugar en que se adoptan las decisiones, y su contigüidad con quienes las toman.

No se requiere de él ningún conocimiento especial fuera de una buena instrucción general; lo que se le exige, sobre todo, es que tenga buena presencia. Seriedad, saber comportarse, discreción, una adaptable mentalidad... Son las cualidades morales las que aparecen como avales seguros de una colaboración fructífera. Su formación en el propio lugar de trabajo no da lugar a especialización alguna. Se le destina a las tareas más diversas. Los conocimientos que adquiere no le servirán a menudo para nada fuera de su oficina. El único bagaje que podrá llevarse consigo al abandonar una colocación —cosa que raramente hace con gusto—, es una práctica más elaborada, una mayor asimilación de ese código de relaciones humanas deferentes, respetuosas, distantes, sistema por el que es fácil reconocer al buen empleado.

Sin embargo, empezaron a surgir ciertas formas de mecanización que luego habían de redundar en una auténtica transformación de la organización del trabajo de oficina. Por ahora, no tienen más resultado que el de acelerar y facilitar la tarea. Hacia 1900 se difunde en las oficinas la máquina de escribir, que diez años después se convierte para ellas en elemento indis-

pensable. Mencionemos el teléfono, que desempeñará un papel importante en la disolución de las relaciones verticales de trabajo, y que contribuirá en mucho al cambio desde una estructura burocrática fuertemente jerarquizada a una estructura de cooperación horizontal.

La gran oficina. — Mientras los años anteriores a la primera guerra mundial llevan consigo un aumento del número de empleados sin que el hecho cambie demasiado su situación, los años que la siguen inauguran una nueva época del trabajo de despacho, que H. P. Bahrdt, por analogía con la historia de la industria, califica de período manufacturero.

La contabilidad con copia inventada por Bach en 1908 no comienza a difundirse hasta el año 1920. Reduce a la mitad el trabajo contable que la máquina empieza a transformar en el mismo momento. Esta última incrementa la productividad de los empleados, convierte en trasnochada la especialización tradicional de los antiguos tenedores de libros, acarrea asimismo las primeras grandes modificaciones en la organización del trabajo. En efecto, mientras las máquinas introducidas en el despacho fueron baratas, mientras no se trataba más que de máquinas de escribir, no se planteaba el problema de la rentabilidad. Nada se opuso a limitar su utilización a ciertas ocasiones intermitentes. Pero cuando las máquinas comienzan a resultar caras, surge la preocupación por el pleno empleo de las mismas, como en el caso de la máquina calculadora. H. Pasdermadjian ha demostrado cómo los problemas de la organización del trabajo se han planteado en términos absolutamente idénticos al modo en que los vimos planteados en la industria. Al dilema máquina-herramienta universal y máquina-herramienta especializada en el taller, corresponde en la oficina el dilema de máquina contable con teclado completo de máquina de escribir y totalizador incorporado y máquina contable con teclado reducido y tabuladores fijos. Mediante la primera se puede realizar una mayor gama de trabajos, pero la segunda gana en rendimiento lo que pierde en amplitud de empleo. Las grandes organizaciones en las que el volumen de los negocios actuados es lo bastante importante y también lo bastante homogéneo, escogen la segunda solución. Los incesantes perfeccionamientos técnicos, al automatizar el trabajo, al reducir al mínimo las pérdidas de tiempo, acercan, dentro de las debidas proporciones, el empleado que lleva una máquina calculadora y tiene que ocuparse de un flujo continuo de documentos, al obrero especializado situado en una cadena de montaje. Lo mismo que en la empresa industrial, a la que, con su creciente mecanización, la oficina tiende a aproximarse, el trabajo de esta última se organiza tomando como base las máquinas y no los individuos. Sin embargo, incluso cuando la organización del trabajo no alcanza un nivel elevado, se va adoptando la costumbre de centralizar en un mismo local las operaciones de una misma clase que antes se realizaban en oficinas diferentes; en adelante, la empresa

dispone de un solo servicio que centraliza el conjunto de la contabilidad, de un solo servicio de archivos y hasta, en algunos casos, de un solo servicio para llevar toda la correspondencia. Las grandes salas en que trabajan los empleados destinados a una misma tarea especializada reemplazan a los pequeños despachos con sus empleados polivalentes.

Podríamos repetir mucho de lo que dijimos acerca de la evolución del trabajo obrero al hablar de la que ha seguido el trabajo de oficina: monotonía debida a la fragmentación de las tareas, que impide que el empleado especializado perciba el significado de su trabajo dentro del conjunto de las actividades administrativas; separación radical entre las funciones de dirección, que llevan consigo una responsabilidad, y las funciones de ejecución; multiplicación de las especialidades que no ofrecen a quien las ejecuta esperanzas para su porvenir: para el empleado de la gran oficina se acabó toda esperanza de ir ascendiendo poco a poco por los escalones de la jerarquía. Se transforman las relaciones de mando. Al jefe que interviene en el trabajo del empleado, asesorándole si es preciso, sucede el superior vigilante, distribuidor de trabajo, que debe poseer en mayor grado las capacidades de un organizador que unos conocimientos particulares sobre el trabajo de los empleados a quienes manda.

La revolución técnica del trabajo de oficina, sin embargo, dista mucho de haber creado una concentración de las fuerzas del trabajo comparable a la realizada en la industria. La situación de trabajo de gran parte de los empleados es todavía comparable a lo que era antes de la guerra: siguen estando más cerca del colaborador que del ejecutor fragmentario. Sin embargo, la multiplicación de los grandes despachos es un fenómeno demasiado importante como para no haber afectado al conjunto de la profesión. La descalificación del empleo, la disminución de los ingresos, y la «feminización» de la profesión, son los tres aspectos, relativamente ligados entre sí, de un proceso que domina claramente la evolución de esta profesión desde la primera guerra mundial.

«Feminización». — Se observa, en efecto, en la mayoría de los países occidentales, una disminución de la diferencia entre los salarios obreros y los percibidos por los empleados, disminución que ya empezó durante la primera guerra mundial, pero mucho más evidente desde la segunda para acá. En cuanto a la invasión por parte de la mujer del trabajo de oficina, la primera guerra mundial precipitó este movimiento. Prácticamente excluidas de los despachos en el siglo xix (en 1851 no representaban en Gran Bretaña más que el 0,1 por ciento del personal, tanto del destinado a los organismos públicos como del empleado por las casas privadas), las mujeres empiezan a penetrar en ellos tan sólo a comienzos del siglo xx. Su número aumenta desde 1900, fecha en que todavía no rebasan en Gran Bretaña la proporción

de la décima parte de los efectivos en empleados, hasta poco antes de la guerra, momento en que constituyen casi la cuarta parte de esos efectivos. El trabajo de oficina sigue siendo por aquel entonces todavía una ocupación masculina. A causa de la guerra, penetran en los despachos 200.000 mujeres, y muchas de ellas para quedarse ya en ellos. En 1911 son 185.000; en 1931, 580.000; en 1951, ya son 1.200.000, y constituyen más de la mitad de los efectivos de una profesión que se vuelve típicamente femenina. En Francia, en 1954, el 48,3 por ciento de los empleados del sector secundario y el 52,5 por ciento de los del sector terciario son mujeres, con un 26 por ciento de mujeres entre los obreros. En Estados Unidos, según las diversas categorías consideradas, constituyen del 34 al 95 por ciento de los empleados, mientras que no pasan del 3,7 al 27 por ciento de los efectivos obreros. El prototipo del empleado era a comienzos de siglo el «colaborador» y es hoy la «ejecutora». Las mujeres ocupan por una gran mayoría los puestos subalternos, estando los mandos medios y superiores más generalmente ocupados por hombres (en una proporción del 91,9 por ciento en Francia).

Apuntemos además un rejuvenecimiento de la profesión que no es tan sólo una consecuencia del aumento de los empleos disponibles que normalmente correspondería ocupar a los más jóvenes. El trabajo de despacho es para muchas mujeres una actividad que abandonan cuando se casan.

Ante semejante panorama, siente uno la tentación de hablar de la proletarización de los empleados. Es verdad que, por su situación de trabajo tanto como por sus ingresos, el empleado tiende a aproximarse al obrero; hay que apuntar asimismo que una parte cada vez mayor de los empleados se recluta en la clase obrera, y que por su matrimonio o por el parentesco están en estrecha relación con el medio obrero. Si por otra parte tenemos en cuenta que la ausencia de una perspectiva de ascenso es menos importante para la mujer que para el hombre y que queda todavía, según hemos dicho, todo un sector en el que la situación de trabajo no ha cambiado demasiado, cabe preguntarse con Crozier si no sería más atinado hablar de un aburguesamiento de la clase obrera. Proletarización del trabajador «de cuello blanco» o aburguesamiento de la clase obrera, en cualquier caso es innegable el acercamiento operado entre ambas categorías de trabajadores que antaño se aferraban igualmente al mantenimiento de unas distancias.

La automación. — ¿Hay en el presente algunos indicios que nos permitan vislumbrar el futuro del trabajo de oficina? La oficina no ha dejado de mecanizarse desde 1920; sólo el 30 por ciento de las mujeres utilizaban en los Estados Unidos en 1930 otras máquinas además de las de escribir; el 80 por ciento del trabajo de oficina, afirma Mills, está seguramente mecanizado en la actualidad. Pero entre las innumerables innovaciones técnicas pocas son las que parecen tan capaces de revolucionar la situación de trabajo como las

que se comprenden bajo el término genérico de automación. Las máquinas de selección estadística que empiezan a difundirse en los recientes años 50 parecen algo así como los signos precursores de un trastocamiento en las concepciones y en la situación de trabajo. Cambian radicalmente el trabajo de clasificación, convierten en aparato prehistórico la máquina calculadora y dan lugar al nacimiento de un tipo completamente nuevo de empleado que se mueve en salas más parecidas al taller que a la oficina tradicional. El programador de máquina estadística es un técnico que tiene que conocer el funcionamiento de los aparatos y poseer un mínimo de formación matemática. En torno a las máquinas se organiza un nuevo tipo de relaciones que señalan la desaparición de los últimos vestigios de organización burocrática. El trabajo es más cooperativo y el jefe es menos un superior jerárquico y un organizador del trabajo que un técnico que trabaja en colaboración con los servidores de la máquina.

Las perforadoras. — Pero la automación establece una frontera más tajante entre este personal más calificado y el personal subalterno, las perforadoras, cuyo trabajo es menos calificado que ningún otro trabajo de oficina en ninguna época. El paso necesariamente continuo de las cartulinas impide que la perforadora pueda fraccionar su trabajo, y experimentar la satisfacción del trabajo terminado, cuya tremenda importancia han destacado los psicólogos del trabajo a partir de Zeigarnik. Solamente en la industria podría hallarse un trabajo tan monótono como éste. Requiere un cierto automatismo a falta del cual se pierde el ritmo, pero también exige un mínimo de atención para evitar errores. Pide del empleado un mínimo de inteligencia para la comprensión de la tarea, pero las mujeres demasiado inteligentes resultan ineptas e inadaptables para esta clase de trabajo. No cabe extrañarse de que esta tensión por conservar un desinterés comedido, situado a mitad de camino entre dos escollos, el automatismo y la distracción total por una parte, el deseo de comprender su trabajo, de dominarlo, de interesarse por él, por otra, haga de las perforadoras unas predestinadas candidatas a las enfermedades nerviosas. La rotación del personal es particularmente elevada en las oficinas automatizadas.

Se trató durante cierto tiempo de integrar esta especialidad en el programa de las escuelas de comercio, pero como el aprendizaje de la misma es rápido, se prefiere, por el contrario, habida cuenta del tipo de frustración que determina esta clase de trabajo, utilizar personas carentes de toda experiencia anterior del trabajo de oficina. La selección de las perforadoras se hace a base de pruebas de aptitud, sin preocuparse por su nivel de instrucción y haciendo caso omiso de sus conocimientos generales.

Obreros y empleados. — Con la automación, el trabajo obrero y el trabajo de los empleados parecen confluir, la discriminación entre ellos se hace

más borrosa, al menos la que se basa en la distinción entre manuales y no manuales. Mientras el «obrero con bata blanca» ha dejado de estar directamente metido en el trabajo de producción que ahora controla, y su actividad ha pasado a ser esencialmente de comunicación, el empleado, por otra parte, se convierte en objeto de prácticas de dirección parecidas en todo a las que se van desarrollando en los talleres modernos: organización del trabajo, sistemas de selección, evaluación de los puestos, etc.

Sin embargo, aunque la noción de rendimiento y de productividad ha penetrado en los despachos, sigue habiendo una característica esencial que separa el trabajo obrero del trabajo del empleado; el obrero sigue siendo un productor aunque no esté ya directamente ligado a la actividad transformadora; el trabajo del empleado, en cambio, es de origen administrativo: no es productor de riquezas, está al servicio de la producción.

2. CONCENTRACION Y RACIONALIZACION: LOS COMERCIANTES Y LOS DEPENDIENTES DE COMERCIO

Con la intensificación de la circulación monetaria, con la multiplicación de las riquezas y de los bienes de consumo, la civilización industrial ha desarrollado notablemente el comercio; para convencerse de ello basta ver cómo una parte cada vez mayor de la población activa se consagra a él. Para ser más exactos: la civilización industrial ha integrado en el circuito de los intercambios un porcentaje creciente de la población que antaño vivía en situación autárquica o dedicaba a la alimentación, y a una alimentación poco diferenciada, la casi totalidad de su presupuesto.

Mientras desarrolla el comercio al por menor, la civilización industrial le propone también sus modelos: la racionalidad y la organización, que son los principios básicos de la gran empresa capitalista. Pronto surgieron concepciones revolucionarias de la distribución. El nacimiento de los grandes almacenes se remonta al Segundo Imperio y Boucicaut hizo rápidamente escuela en otros países del mundo occidental. Pero la pequeña empresa familiar, tradicional, administrada según los métodos rutinarios y poco racionales, sigue predominando en la mayoría de los países occidentales. El pánico de los pequeños tenderos ante el éxito obtenido por el *Bon Marché,* pánico descrito por Zola, adquiere periódicamente nueva actualidad.

Y es que el comercio se organiza en función del cliente; no se puede disponer de él tan libremente como del objeto natural transformado por el trabajo obrero. La concentración o la dispersión de la clientela, su aptitud para trasladarse, sus costumbres de consumo, constituyen otros tantos factores que influyen en las formas de distribución y tienden a confundir la historia del comercio con la de las transformaciones del estilo de vida; sería más adecua-

do decir que la historia del comercio en el siglo XX es la de su propia capacidad para adaptarse a estas transformaciones de las que él mismo no es sino uno de los agentes privilegiados.

LAS GRANDES GALERÍAS. — Lo característico del gran almacén, primer modelo de la gran empresa de distribución capitalista, consiste en que es capaz de ofrecer a su clientela la totalidad de cuanto puede necesitar, y de ofrecerle —esto vale sobre todo para su época de expansión hasta la primera guerra mundial— esos productos a precios ventajosos. Al principio, vendía a precios que eran, por término medio, inferiores en un 15 al 20 por ciento a los normales en los pequeños detallistas. Podía hacerlo merced a la importancia de las ventas, a la crecida cifra de negocios, que posibilitaba un margen de beneficio más modesto con cada producto, merced también a los precios de favor que podía obtener del mayorista debido al volumen de sus compras, y gracias asimismo a la disminución proporcional de los gastos generales derivada de la utilización de pisos para la venta cuyo alquiler es más reducido que el de las tiendas, pero, sobre todo, gracias a los ahorros realizados mediante una organización racional.

Las operaciones de administración, de abastecimiento, de contabilidad, están centralizadas en servicios especializados. El personal de venta no requiere ningún tipo de calificación particular: no tiene que incitar al cliente, ya suficientemente «persuadido» por los productos expuestos en los mostradores de las distintas secciones, que puede contemplar a su antojo sin obligación de comprar; no tiene que regatear sobre el precio como tenía que hacer todavía a finales del siglo pasado, porque aquí los precios son fijos. Por eso, el personal llega a ser, en los grandes almacenes, muy rápidamente femenino en su mayoría (es decir, menos exigente en materia de remuneración).

Los grandes almacenes pueden permitirse el lujo de innovar en materia de servicios y de sacrificar en beneficio de su propia publicidad más de lo que podía hacerlo el pequeño comerciante: entrega a domicilio, reembolsa al cliente que no está satisfecho con el producto comprado, practica los saldos, las ventas publicitarias, sondea la clientela inundándola de catálogos.

LA VENTA POR CORRESPONDENCIA. — Gigante concebido —gracias al desarrollo de los transportes en común— a la medida de las enormes concentraciones humanas, el gran almacén extiende rápidamente el ámbito de su actividad más allá del recinto urbano. Una parte no despreciable de sus ventas se efectúa por correspondencia. Esta es una de sus originalidades. A últimos de siglo esas ventas representaban el 25 por ciento de la cifra de negocios del *Bon Marché*, y hasta el 40 por ciento de las ventas de otras grandes galerías de París. Mas esta fórmula sufrió muy pronto en Francia una relativa decadencia, que tuvo por causa esencial el propio desarrollo de los gran-

des almacenes tanto en este país como en el extranjero; en Estados Unidos, en cambio, conoce un éxito ascendente que no se detiene hasta los años 20, hasta tal punto que ciertos almacenes se dedican casi exclusivamente a la venta por correspondencia. Montgomery Ward and Co., primera empresa de esta clase, queda pronto destronada por el gigante mundial Sears and Roebuck. Situado en Chicago, capital de la vida agrícola norteamericana y gran empalme de la red ferroviaria, Sears and Roebuck ha adaptado completamente sus métodos a la muy especial clientela de los granjeros a quienes se dirige; deseoso de proporcionarles a precios asequibles todo cuanto pueden necesitar, llega hasta los granjeros más aislados inundando los hogares estadounidenses con su catálogo pronto famoso.

Efectos del desarrollo del automóvil. — La historia de Sears y Roebuck es un ejemplo privilegiado de iniciativa en materia de distribución, de habilidad previsora y de capacidad de explotación de los cambios que afectan a la clientela. Mientras el éxito de la venta por correspondencia seguía creciendo, hubo, no obstante, dos cambios en la vida norteamericana que determinaron a Wood, director de la empresa por aquel entonces, a replantearse de nuevo la política comercial de la casa. Se trataba por una parte de la homogeneización creciente de las necesidades, que hacía que las de los granjeros, gracias a Sears y Roebuck, y gracias al aumento del nivel de vida, resultaran menos específicas que antes comparadas con las del norteamericano medio. ¿Por qué, si las cosas estaban así, no dirigirse también a una clientela urbana? ¿Por qué no aprovecharse de un mercado más amplio, más heterogéneo socialmente, pero al que sus costumbres de consumo habían vuelto más homogéneo? La extensión de este mercado no hubiera sido, sin embargo, suficiente para justificar la creación de 700 almacenes, de no haberse incrementado, por otra parte, los medios de comunicación individuales que permiten al granjero presentarse personalmente en la ciudad más cercana cuando se le antoja para realizar él mismo sus compras en ella; su exigencia es mayor, y quiere ver la mercancía, ya que el catálogo, por detallado que sea, no es suficiente para decidirle a comprar.

Esto requiere un cambio tan profundamente radical de la organización que la decisión adoptada en 1925 no había de ejecutarse hasta 5 años después. La casa no disponía más que de un personal especializado en la venta por correspondencia; tiene que preocuparse ahora de formar jefes de almacén, cuya competencia tiene que ser muy grande, dado que la dispersión de las galerías hace recaer sobre ellos, a la vez que una relativa autonomía, pesadas responsabilidades. Había llegado también el momento de crear fábricas propias de la casa, para responder al incremento de la demanda que ella había sabido estimular. A pesar de la crisis, la cifra de negocios de Sears y Roebuck continúa aumentando. Montgomery Ward and Co. sigue, por otra

parte, la misma evolución. En 1928 sus ventas en los almacenes no pasaban de la cuarta parte de la cifra de negocios total; en 1930 son ya superiores a sus ventas por correspondencia.

El teléfono. — El mismo desarrollo de los medios de comunicación que trajo consigo un nuevo auge de la venta directa, le hace perder nuevamente terreno en cuanto se vuelve desproporcionado frente a las posibilidades que ofrece la ciudad tradicional. Las dificultades de aparcamiento de vehículos desalientan al consumidor que desearía ir personalmente a la tienda de su proveedor. Si se añade a esto el hecho de que la mujer dispone de menos tiempo que antes, de que está cada vez más metida en el engranaje de la vida profesional, se comprende fácilmente que Sears y Roebuck vuelva a su vocación inicial, que por otra parte nunca había abandonado del todo. Pero las modalidades de la venta indirecta han cambiado, y se prefiere al pedido escrito la llamada telefónica, más rápida. El catálogo recobra también el lugar que ocupara antes en los hogares norteamericanos: el de 1959 pesa más de dos kilogramos.

Sears y Roebuck encarna un ejemplo singularmente llamativo de dinamismo y adaptación. De hecho, con la primera guerra mundial, los grandes almacenes alcanzaron su mayoría de edad: su fase de crecimiento y de progreso había terminado. En Estados Unidos, desde 1923 hasta 1928, período sin embargo muy próspero, no incrementan su cifra de negocios más que en un 2 por ciento. En todas partes resisten mal a la crisis. Sus esfuerzos se centran por una parte en promover las ventas, «la venta a alta presión», la estimulación artificial de las necesidades, y por otra en el desarrollo de los servicios al alcance de la clientela. Las grandes galerías rivalizan entre sí no menos en lo que hace a los servicios que en lo que respecta al precio y la calidad; pero los esfuerzos son muy superiores a los resultados obtenidos, y el aumento consiguiente de los gastos generales no hace sino agravar su debilidad frente a otras fórmulas que conocen un éxito creciente.

El dependiente del gran almacén. — Las vicisitudes del gran almacén han repercutido en la situación de su personal, cuya evolución ha estudiado minuciosamente H. Mercillon en lo que se refiere a Francia. En la época de expansión, hasta la primera guerra mundial, el empleado de grandes galerías se presenta como un aristócrata frente a los dependientes de los pequeños comercios, con sus tareas múltiples y mal definidas, mal pagados, totalmente abandonados al albedrío del patrono. Así, mientras resulta prácticamente inconcebible una actividad sindical del dependiente del pequeño comercio al detall, los trabajadores de los grandes almacenes están en la vanguardia de la organización para el conjunto del mundo de los empleados. Es cierto que el vendedor sufre de una gran inseguridad de empleo, y que el

despido debido a una simple queja del cliente es algo muy corriente: la rotación del personal es singularmente elevada.

Los grandes almacenes, como vimos, emplean cada vez más un personal femenino. Y es imposible minimizar el papel que esto desempeñó, antes de la primera guerra mundial, en la emancipación profesional de la mujer, que encuentra en las grandes galerías, pese a que su salario sea inferior al masculino, un empleo que de todos modos resulta más remunerador que el que podría esperar del pequeño detallista, y rodeado también de mayor consideración; por último, los riesgos de promiscuidad son para ella menores en los grandes almacenes que en una tienda, donde se halla a merced de un pequeño patrono.

Evolución del nivel de vida. — Después de la primera guerra mundial, los salarios femeninos (vendedoras, empleadas en la sección de contabilidad o de envíos) siguen una curva de lenta ascensión. El vendedor, por su parte, pierde paulatinamente su poder adquisitivo, que la crisis acaba de apuntillar; pierde asimismo sus ventajas respecto a las demás categorías de empleados (de la sección de administración, repartidores...); el abanico de los salarios se vuelve a cerrar. La gravedad de la crisis explica la fuerte participación de los empleados de grandes almacenes en las jornadas de junio de 1936. La firma de un convenio colectivo les otorga por vez primera salarios mínimos garantizados, pero el vendedor pierde nuevamente en 1938 el poder adquisitivo que había recuperado en 1936, sin recuperar por eso su antiguo lugar en la jerarquía de los salarios.

Formas de remuneración. — Hasta la segunda guerra mundial, la parte fija del salario del dependiente dedicado a la venta era pequeña; le retribuían sobre todo en función de las ventas realizadas; era el sistema denominado del «tanto por ciento». Durante la guerra, aumentó aquella parte fija. Después de las hostilidades, los servicios de personal tuvieron que devolver paulatinamente algo de su antigua importancia a los elementos variables del salario que se descompone en toda clase de primas (de antigüedad, de rendimiento individual y colectivo, gratificación proporcional a la cifra de negocios) destinadas a interesar al personal. Pero esta parte variable no parece desempeñar el papel que se previó tendría, debido a su complejidad y a lo indirecta que resulta su vinculación con la actividad del dependiente, como tampoco devuelve al vendedor su poder adquisitivo de antes.

¿Es necesario relacionar la degradación experimentada por la remuneración del vendedor con la que sufre su calificación profesional, lo que de él se exige? La historia del comercio en el siglo xx es también la de una simplificación del papel del vendedor, que con el autoservicio desemboca en su total y pura desaparición. El gran almacén impulsó este proceso de limitación

de la función del vendedor, su transformación en simple distribuidor, según la acertada fórmula de H. Pasdermadjian, retirándole sus atribuciones en materia de escaparates, de publicidad, de fijación de precios... Esta reducción no es posible más que con el paralelo desarrollo de las funciones organizativas y de preparación. El personal de venta de los grandes almacenes representaba al principio el 70 por ciento del personal; en 1958 la proporción —sin contar, por supuesto, los obreros de los talleres de fabricación— oscila alrededor del 40 por ciento.

Desde hace algunos años vemos una nueva política. Conforme el gran almacén reduce su personal obrero, haciéndolo en beneficio de empresas especializadas en las tareas de conservación y reparación, de limpieza, utiliza también para la venta un personal complementario que representará seguramente hasta el 30 por ciento del total del personal empleado. Se trata de los «demostradores», proporcionados por las casas de perfumería, de aparatos electrodomésticos, de juguetes, etc., cuyos productos venden los grandes almacenes.

Las cooperativas. — Centralizar las compras para reducir los gastos generales, beneficiarse de las reducciones que hacen los mayoristas en las compras por grandes cantidades, tal es la fórmula de las cooperativas, que afirman estar exclusivamente al servicio del consumidor: trabajan sin beneficio alguno y devuelven sus ganancias a la clientela al final de cada ejercicio. Llegadas a cierto grado de desarrollo, pueden ejercer una influencia favorable sobre el conjunto de los precios.

Esta forma socialista de distribución ha conocido bajo modalidades muy diversas éxitos y avatares de todas clases. Poco importante en Francia, aunque tienda en la actualidad a recobrar dinamismo (en 1956 hay cerca de tres millones de afiliados en las 628 sociedades adheridas a la Federación Nacional de las Cooperativas de Consumo, y el personal se eleva a más de 30.000 personas), el sector cooperativo alcanza más importancia en Gran Bretaña; pero es en Suiza y en los países escandinavos donde conoce una mayor difusión. En Suecia, el 25 por ciento del comercio alimenticio al detall pertenece al sector cooperativo, que explota la mitad de las tiendas con autoservicio. Limitado primero al ámbito de la alimentación, va extendiendo su campo de actividad a otros terrenos (indumentaria, muebles) a medida que los presupuestos obreros se liberan de su exclusiva dedicación al aspecto nutritivo y también conforme el sector cooperativo va conquistando una clientela socialmente más heterogénea.

Las empresas con sucursales múltiples. — Es interesante apuntar que los almacenes capitalistas con sucursales múltiples nacieron precisamente del fracaso de las cooperativas de consumo. También aquí procede de Francia la

iniciativa: los Docks de Reims son el primer ejemplo de almacenes con varias sucursales. También limitadas al principio únicamente al ramo alimenticio, las empresas con sucursales múltiples extienden sus actividades después de la primera guerra mundial al ramo de la zapatería y de la indumentaria. En Estados Unidos los *drugstores* son un ejemplo de esta tendencia de abandonar la especialización. En 1906, se podían contar en Francia 800 sucursales que dependían de 22 empresas. Nada más que en el comercio alimenticio hay, en 1920, 14.000 almacenes que dependen de 82 empresas. En 1957 no son menos de 81.300, de los cuales 47.300 se dedican a la alimentación.

Gozando de ventajas económicas semejantes o asimilables a las de los grandes almacenes, la empresa con sucursales múltiples tiene además, en su haber, la capacidad de adaptación: penetra en los pueblos importantes, se establece en los diversos barrios de una misma aglomeración urbana. Desde luego, la gama de productos que ofrece al comprador es menor que la que encontramos en los grandes almacenes, pero es que ella no pretende ofrecer al cliente cuanto éste desee; selecciona, por el contrario, los artículos de gran venta. La rotación de las existencias es más rápida, y menor el capital inmovilizado.

Remuneración del personal. — Los empleados de los almacenes con sucursales múltiples reciben un sueldo regido por sistemas también complejos (comisión cuyo porcentaje varía según la dificultad de venta de los artículos propuestos, gratificación proporcional a la cifra de negocios...) y sumamente diversificados según los sectores. En aquellos donde la acción sindical es más poderosa (ramo del calzado, de la camisería, del sombrero al por menor) los salarios llegan a ser mayores que los del dependiente de grandes almacenes. Los gerentes cobran siempre, además del sueldo fijo, un porcentaje sobre la venta.

Los almacenes populares. — El almacén popular, que a veces llega incluso a preferir la venta con pérdida a la inmovilización del capital, se vale del principio de la rapidez de rotación de las existencias, principio que es llevado hasta sus últimas consecuencias. En vez de fijar el valor de muchos de sus artículos, añadiendo a su precio de coste la tasa de ganancia que le parece natural, el almacén popular determina hasta qué punto puede rebajar su precio de venta para convertir el artículo en objeto que permita una venta masiva. Del gran almacén toma como norma la presentación de los productos. El gran almacén, las grandes galerías de que hemos venido hablando, en Francia y Estados Unidos sobre todo, se dirigían a las clases medias, mientras que el almacén popular, como su nombre indica, pone la compra al alcance de todos los bolsillos. Esta concepción revolucionaria de la

distribución ha contribuido más que ninguna otra a introducir nuevos modelos de consumo, a modificar la psicología del comprador incitándole a preferir la compra reiterada de artículos baratos a la menos frecuente de artículos duraderos; es la réplica inmediata, en materia de distribución, a la fabricación en masa, la fórmula por antonomasia del consumo de masas.

El almacén popular tiene su origen en los «*five and ten*» que impulsa Woolworth antes de la primera guerra mundial. Woolworth es todavía, con sus 2.000 sucursales en Estados Unidos (en donde emplea unos 60.000 dependientes), en Canadá y en Cuba, sus 600 sucursales inglesas y sus 80 sucursales alemanas, una de las más importantes cadenas de almacenes populares.

Ya en 1909 creó una sucursal en Londres, pero el almacén a precio único no penetra en el continente hasta después de la primera guerra mundial, momento en que conoce un éxito resonante. La fórmula surge en Alemania en 1923; los grandes almacenes se dan cuenta del interés que suscitan los almacenes populares y participan en la creación de cadenas: Tietz funda en 1925 el Ehape (*Aktiengesellschaft für Einheitspreise*) y Rudolf Karstadt, un año después, el Epa (*Einheitspreis-Aktiengesellschaft*). Woolworth inaugura el mismo año una sucursal en Berlín. Por último, cierto número de almacenes a precio único se agrupan para centralizar sus compras, y fundan la sociedad Wohlwert, cuarto por la fecha de fundación y por la importancia entre los grandes consorcios que se reparten la mayoría de los «prix-uniques» alemanes, en el momento en que se instaura el nacionalsocialismo. Existen entonces en total 400 surcursales.

En París, el matrimonio Audibert inaugura la fórmula cuando abre en 1927, en la Avenida de la Porte d'Orléans, un «Cinq-et-Dix». Su éxito les incita a crear otros dos almacenes en 1929, también en barrios periféricos de gran tránsito, en la Avenida de Clichy y en el Boulevard Barbès. Los grandes almacenes franceses comprenden rápidamente, también ellos, la ventaja de una fórmula más adaptada a las nuevas costumbres en materia de consumo. Con la ayuda de Karstadt, las *Nouvelles Galeries* fundan los almacenes *Uniprix* en 1928 y *Le Printemps* funda en 1931 el *Prisunic*. Luego, en 1932, asistimos a la creación, bajo la égida del *Bon Marché,* del *Priminime,* y de *Monoprix* bajo la égida de las *Galeries Lafayette*.

Una violenta campaña organizada contra los almacenes a precio único no tarda en surtir efecto. En Alemania, el gobierno nacionalsocialista prohíbe en mayo de 1933 la inauguración de nuevos almacenes de esta clase, deteniendo definitivamente un progreso que la ley de marzo de 1932 ya había empezado a frenar al no autorizar su apertura más que en ciudades con un mínimo de 100.000 habitantes. En Francia, por ley de 22 de marzo de 1936, se prohíbe a la vez la ampliación de los aproximadamente 150 almacenes de precio único y la creación de nuevos establecimientos de esta clase. El «almacén popular», nueva apelación que corresponde a la adopción de precios más

diferenciados, conoce una nueva época de expansión después de la última guerra. En 1955 hay en Francia 275 de ellos, que son ya 550 en 1959.

EL AUTOSERVICIO. — El almacén popular reduce todavía más rápidamente el papel del vendedor en materia de iniciativa, y el autoservicio no es sino la consecuencia lógica de la degradación de un empleo que ya no consiste, en el almacén del tipo del Monoprix tradicional, más que en vigilar las estanterías y registrar las ventas. El autoservicio, posible gracias a los progresos de las técnicas de embalaje, nació en Estados Unidos y penetró en Europa en los años 50, comenzando por Gran Bretaña, y luego por Suecia y Alemania Occidental. Después se generalizó muy aprisa. No había en 1948 más que 175 almacenes de autoservicio en el Continente; tres años después, son 1.950, 6.200 en 1954, y 15.066 en 1957. Fórmula lanzada para el comercio de alimentación, se ha extendido a terrenos tan diversos como los del textil, los juguetes y la quincallería.

La ocurrencia de interesar en la venta a la empleada sin iniciativa del almacén popular está poco justificada. De hecho, en el mejor de los casos, cobraba antes de la guerra, además de su salario mensual fijo, una gratificación anual. Desde la guerra para acá, los elementos variables del salario han aumentado, pero así como los criterios de atribución nos parecen necesariamente aleatorios, ello no impide que el personal de los almacenes del tipo Monoprix se convierta en una suerte de proletariado entre los dependientes de comercio. La primordial característica de este personal mal pagado consiste en que lo constituyen a menudo auxiliares sin una tarea precisa, que muchas veces no trabajan más que un día o dos por semana.

«DISCOUNT HOUSES». — Nos limitaremos a mencionar aquí, como una de las más recientes iniciativas en materia de distribución, las *discount houses,* nacidas en Estados Unidos cuando la gran crisis, pero cuyo desarrollo no se remonta más que a los años 50. Oponiéndose al comercio integrado y al pequeño detallista independiente, reducen sistemáticamente los precios de sus géneros incluso cuando son artículos de precio de venta al público impuesto, contentándose con márgenes de beneficio reducidos a la mitad de los corrientes. En Europa, en Francia sobre todo, cuentan con una hostilidad tal por parte del comercio tradicional que la fórmula todavía no ha logrado imponerse.

EL COMERCIANTE INDEPENDIENTE. — ¿Cuál ha sido la evolución del pequeño comerciante en este período de numerosas iniciativas y de profunda reorganización, y ante todo, cómo ha podido sostenerse? Lo primero que podemos decir es que el almacén, las galerías, no han acabado con él. Entre 1896 y 1901 abren sus puertas 16.000 nuevas tiendas. En los años subsiguientes

a la primera guerra mundial, los grandes almacenes tan sólo representan el 6,8 por ciento del comercio al detall en Estados Unidos, el 5 por ciento en Alemania y Francia, el 2,5 por ciento en Inglaterra. En Francia, según un informe reciente, se considera que el comercio integrado representa el 8 por ciento del total; el 66,7 por ciento de los establecimientos de comercio de que se tiene noticia en Francia en 1950 funcionan sin emplear a ningún asalariado. Eso da una idea de la importancia de unas empresas que conservan todas las características de una situación que podríamos calificar de preindustrial en el ámbito de la producción: confusión del capital y del trabajo: el propietario del capital es a la vez gerente, abastecedor y vendedor; confusión de los papeles familiares y profesionales, ya que la autoridad paterna se une a la de jefe de la empresa y los valores familiares se cristalizan en torno del comercio; confusión también las más de las veces entre lugar de trabajo y vivienda.

Adaptación. — Sin embargo, el pequeño comercio no habría resistido tan bien ni hasta prosperado a veces, si no hubiera empezado por adoptar los métodos que a título de ejemplo le brindaba el gran comercio. El vendedor independiente al detall ha racionalizado paulatinamente su gestión y en este sentido dio un paso decisivo cuando abandonó la deplorable costumbre del regateo, cuando marcó cada uno de sus artículos con un precio que no podía cambiar ni por la categoría social del cliente ni por su posible habilidad en el regateo. Ha desarrollado su publicidad y sus servicios a la clientela y dado mayor atractivo a su escaparate, al tiempo que concedía gustosamente crédito a sus clientes. Se ha especializado; frente al gran comercio que centra su atención en los artículos de venta masiva, la tienda especializada conserva una importante función al ofrecer a la clientela exigente un mayor surtido de artículos.

El desarrollo de los productos de marca, la venta a precio impuesto, la elaboración de la publicidad a escala nacional, tienden asimismo a reducir las iniciativas del pequeño comerciante. Pero todo ello no le ha convertido en mero distribuidor de la mercancía. El sueño del dependiente o del trabajador emprendedor se materializa con la compra de los enseres y de las existencias necesarias para establecer por cuenta propia. Si el pequeño comercio es tan vulnerable, se debe a que prolifera en cuanto la coyuntura económica le es favorable. Muy sensible a las fluctuaciones de la economía, el pequeño comercio al detall experimenta a largo plazo una regresión indudable. Esta evolución se manifiesta con la máxima dureza en Francia, donde después de la segunda guerra mundial, el pequeño comercio se había desarrollado mucho más que en los otros países occidentales. En efecto, se contaban allí en 1906 un total de 369.135 establecimientos comerciales, es decir, uno por cada 105 habitantes, siendo 430.536 en 1936, es decir, uno por cada 95

habitantes, proporción que asciende a la de uno por 43 en 1956, con la cifra total de 1.001.307 establecimientos.

CRISIS. — Esta evolución, distinta de la seguida por la mayoría de los países occidentales, se debe a la proliferación, sobre todo después de la primera conflagración mundial, de los pequeños comercios que no emplean a ningún asalariado: éstos no representan más que el 30,6 por ciento de todos los establecimientos comerciales en 1906, alcanzando la proporción del 60,7 por ciento en 1956. El rapidísimo desarrollo del comercio integrado, el aumento de las cargas fiscales, han cambiado en 1954 el rumbo del movimiento que desde 1951 hasta 1953 había dado lugar a un excedente de las creaciones de nuevos establecimientos sobre los cierres de establecimientos ya existentes, que alcanzó los 42.569 establecimientos. Desde 1954, los comercios de esta clase van desapareciendo a razón de 5.000 a 8.000 por año.

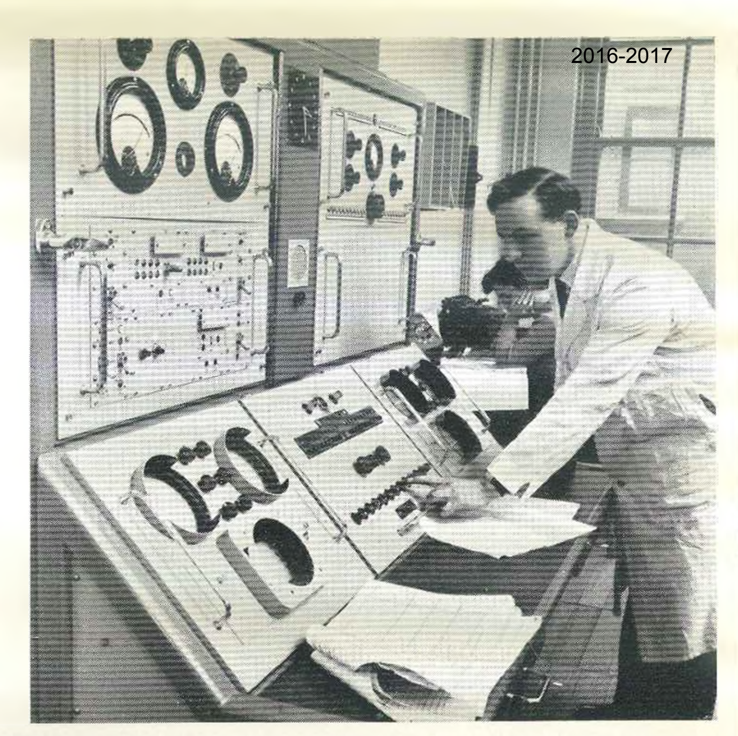
Lo mismo que en Italia, en Bélgica y en los Países Bajos, gran parte de estos pequeños comerciantes, ya porque gozasen de ingresos secundarios, ya porque considerasen su propio comercio como una suerte de complemento financiero, se contentaban con beneficios mediocres y nada les impulsaba a racionalizar la gestión de su negocio. El mismo sentido exacerbado de independencia que les lleva a cada uno a convertirse en comerciantes, les impedía ahora asociarse con otros para la formación de cadenas, la centralización de las compras y la modernización de sus métodos. El movimiento extremista de Poujade reveló la importancia de este sector de la población activa cuya vitalidad estaba en franca decadencia; los comerciantes independientes norteamericanos, por el contrario, logran mantenerse junto al comercio integrado haciendo lo que sus colegas franceses no hacen: organizándose.

3. LA ORGANIZACION DE LAS PROFESIONES INTELECTUALES

a) *Los investigadores, creadores de cultura*

En el siglo XIX la investigación no ocupa más que a una porción poco importante de la población activa, que trabaja en el marco de organismos limitados en cuanto a su número, su importancia y sus medios (las sociedades científicas), o en el seno de la Universidad. La industria, a pesar de sus buenos márgenes de beneficio, no siente en absoluto la necesidad de dedicar una parte de sus ganancias, por ínfima que sea, a la investigación. El ingeniero, al que su jefe de taller libera de todo problema de organización del trabajo, está precisamente allí para proceder a mejoras continuas. Su sólida formación técnica es la garantía de que los perfeccionamientos que propone son de un nivel superior a los artilugios ideados por algún obrero con

CENTRO DE UNA GRAN MÁQUINA ELECTRÓNICA DE CALCULAR



En el puesto de control (derecha), «avisos» luminosos automáticos dan cuenta de los errores cometidos por el cerebro electrónico.



CONSTRUCCIÓN DE UN TÚNEL DE DERIVACIÓN PARA UNA CENTRAL HIDROELÉCTRICA EN EL COLORADO (EE.UU.)

manías de inventor. Los laboratorios de unas cuantas grandes empresas se limitan a la función de probar la calidad de los productos. La investigación pertenece al ámbito de la curiosidad, no es directamente rentable. Lo normal es que se cobije dentro de la Universidad, donde impera el culto desinteresado de la cultura. Y aun aquí tenemos que precisar que el investigador, en el sentido puro y absoluto de la palabra y con dedicación total, casi no existe; el sabio es, en primer lugar, un hombre que enseña. La institucionalización de la investigación, la metamorfosis del sabio en investigador (al «hombre que sabe», demasiado pasivo y contemplativo, se prefiere el modesto y más activo «hombre que trata de saber»; al cuasifilósofo, al hombre de cultura, se prefiere el productor, el creador en el terreno de la ciencia) es un fenómeno propio de todas las sociedades industriales del siglo XX.

APARICIÓN DE UNA PREOCUPACIÓN POR LA INVESTIGACIÓN. — Se asiste en todas partes al surgir paulatino y omnipresente de la preocupación de no entregarse más a la improvisación y encargar a individuos competentes la tarea exclusiva de estudiar científicamente un número cada vez mayor de problemas, hasta entonces resueltos de modo empírico. En lo que hace a la industria, esta preocupación se debe en parte a la saturación de ciertos mercados, que obliga a tener cuenta en mayor grado que antes de la calidad del producto como elemento competitivo. Al mismo tiempo que la complejidad creciente de la técnica obliga a las industrias tradicionales a abandonar su costumbre de conformarse con las innovaciones del ingeniero de producción, el laboratorio de investigaciones se convierte en el servicio fundamental de las industrias más modernas, de las industrias químicas, electrónicas o aeronáuticas. Se concibe fácilmente que, por ejemplo, la industria farmacéutica norteamericana dedique a la investigación el 7 por ciento del producto de sus ventas, cuando nos enteramos de que sólo un millar de las ciento quince mil substancias químicas y farmacéuticas experimentadas en el año 1958 resultaron susceptibles de ser lanzadas comercialmente.

La General Electric desempeñó en Estados Unidos un papel de pionero al utilizar ya en 1900 a científicos pagados exclusivamente para desarrollar tareas de investigación. Esta práctica se propaga tan sólo entre las dos guerras. Su generalización se remonta solamente a la postguerra última: casi no hay empresas hoy en día que no dediquen a la investigación una parte de sus beneficios, ya disponiendo ellas mismas de laboratorios —tal ocurre con los grandes trusts franceses de la química (Saint-Gobain, Péchiney y Rhône-Poulenc) o de la electrónica (Thomson-Houston)—, ya participando en la financiación de organismos encargados del estudio de los problemas peculiares de cada rama industrial. Esta fórmula cooperativa que hace posible el que pequeñas y medianas empresas puedan aprovecharse de centros de investigación, la preconizó ya durante los años que siguieron a la primera guerra

mundial el gobierno inglés, que eventualmente responde de una parte de la financiación; también existe en Alemania desde 1954: se trata del *Arbeitsgemeinschaft industrieller Forschungsvereinigung* (A.I.F.) que asimismo recibe créditos de las autoridades federales y regionales. En Francia, junto a los organismos públicos como el *Service des Études et Recherches* de la compañía Electricité de France, el *Centre d'Études et Recherches des Charbonnages* (C.E.R.CHAR.), *el Centre de Recherches du Gaz de France*..., apuntemos como los más destacados centros de investigación profesionales creados después de la guerra, y cuya financiación se realiza mediante exacciones parafiscales, el *Centre Technique de la Fonderie,* el *Institut de Recherches* del algodón, y, sobre todo, el *Institut de Recherches de la Sidérurgie* (I.R.SID.) y el *Institut Français du Petrole*.

Las dos guerras mundiales han estimulado de manera particular el interés de los gobiernos por la investigación. La primera hizo nacer en Inglaterra el *Department of Scientific and Industrial Research* (D.S.I.R.), cuya estructura sufrió luego escasas modificaciones, pero cuyo papel en la organización de la investigación científica británica ha ido cobrando cada vez más importancia. El Estado no puede limitarse a subvencionar los laboratorios de ciertas industrias privadas cuyas investigaciones considera de importancia nacional. Tiene que crearlos también él mismo en ámbitos que se encuentran bajo su directa dependencia, como el del armamento, o en terrenos donde las iniciativas privadas faltan a menudo: investigación agrícola, médica...

La Universidad, en su ámbito propio, sigue siendo el refugio de la investigación fundamental; la creación del *Centre National de la Recherche Scientifique* en Francia, cuya estructura actual se remonta a 1945, consagra el principio de la investigación con dedicación plena. El investigador ya no es forzosamente un profesor con actividad docente.

VINCULACIÓN CRECIENTE ENTRE LAS ORGANIZACIONES DE INVESTIGACIÓN. — A pesar de las razones iniciales tan distintas que orientan de modo preferente al sector privado hacia las investigaciones prácticas rentables a corto plazo y al sector estatal hacia las de utilidad pública, mientras que la Universidad se dedica a la investigación teórica, esta preocupación común por la investigación lleva consigo, no obstante, la creación de vínculos a menudo complejos entre sectores de la vida social que en otros tiempos se mostraron defensores acérrimos de su autonomía. Si bien las relaciones entre la Universidad y la industria están todavía poco desarrolladas en Francia, existen ya vínculos casi orgánicos en otros países industriales entre el mundo de la producción y el de la cultura. La mayoría de las Universidades británicas tienen centros de investigación aplicada y muchas industrias mantienen un estrecho contacto con los laboratorios universitarios a los que conceden usualmente subvenciones. La situación es la misma en Estados Unidos. En Alemania, el

A.I.F. no se limita a estudiar en sus propios laboratorios los problemas que le someten sus miembros: se dirige a menudo a los laboratorios de las escuelas superiores científicas o técnicas, a los de los institutos dependientes de la fundación Max Planck o de las instituciones federales. Ya no existen entre la investigación fundamental y la aplicada límites claramente precisados.

En cuanto al Estado, según las tradiciones nacionales, interviene con frecuencia variable y según modalidades diversas. Su papel puede limitarse al de agente coordinador; las más de las veces, al otorgar subvenciones, orienta la investigación. Una parte cada vez mayor del presupuesto de los grandes Estados se dedica a la investigación. En una civilización donde el progreso científico y técnico se ha convertido en factor de progreso industrial y de multiplicación de las riquezas tan importante como pueda ser la posesión de capitales, la tendencia general se inclina hacia un intervencionismo creciente.

Burocratización de la investigación. — Parece a la postre que el sabio no haya de tener más que motivos de júbilo por lo rápidamente que se ha convertido en objeto de tantos mimos, y que deba regocijarse tanto más cuanto que ya es impensable para él eso de trabajar con un material improvisado. Sin embargo, la organización plantea al investigador una serie de problemas sin precedentes; su desarrollo, según algunos, parece poner de relieve la idea de una fundamental irreductibilidad del trabajo de creación intelectual a cualquier disciplina social: la misma organización que tenía por objetivo secundar la investigación, tiene su propia lógica que la esteriliza. Al denunciar los defectos de lo que ellos denominan burocratización de la investigación, sociólogos norteamericanos como William H. Whyte junior o C. W. Wright Mills, se han convertido en portavoces de la rebelión de los sabios contra cualesquiera formas de alienación, de las que se han convertido en víctimas.

El trabajo investigador consiste en una permanente reorientación. La investigación fructífera es muchas veces aquella misma que puso en tela de juicio su propio objeto. Sabemos que los grandes descubrimientos fueron no pocas veces fruto del azar y hasta de errores interpretados inteligentemente. Su lógica no es sino la reconstrucción a posteriori de un proceso que no tiene de continuo más que la apariencia. ¿Cómo, pues, podría ser planificable la investigación? Por otra parte, Whyte se apoya en los trabajos de la psicóloga Ana Roë, para recordar el carácter esencialmente individualista de los investigadores más eminentes (voluntad de independencia que afecta a la elección de la investigación, a la dirección de la misma).

La organización contra el investigador. — ¿Cómo no pensar que la idea misma de una orientación de la investigación está viciada en su propia base? Y, sin embargo, solamente 5.000 estudiosos de los 60.000 norteamerica-

nos han podido escoger, para objeto de estudio, el problema al que se dedican. El interés de los que financian las investigaciones le lleva a preferir las aplicaciones prácticas. Tan sólo el 7 por ciento de los 5.600 millones de dólares distribuidos para la investigación en Estados Unidos entre 1953 y 1955 se han dedicado a la investigación fundamental. Pero, aun sin salir del ámbito práctico, los descubrimientos más rentables de los quince últimos años han resultado ser precisamente aquellos que se debían únicamente a la casualidad y a la investigación desinteresada. Esto lo han comprendido tan bien ciertas grandes empresas, que ofrecen sus laboratorios a los investigadores, dejándoles plena libertad de estudiar lo que les guste. Pero hasta el Estado, más consciente de la ayuda que debe proporcionar a la investigación teórica, se ve obligado, sin embargo, a señalar qué sectores deberá financiar en primer lugar, aquellos que ofrecen mayores probabilidades de hacer descubrimientos. Muy pocos serán los científicos que con tal de obtener créditos no abandonen total o parcialmente sus preocupaciones por el hecho de que una comisión, por fuerza restringida, no las haya tenido en cuenta. Condicionado en sus prerrogativas para determinar el campo de su actividad, el científico lo está también cuando llega la hora de precisar las modalidades de la misma. La reestructuración de las disciplinas, la destrucción de los tabiques que las separaban una de otras, no es sino una de las muchas manifestaciones del progreso científico. Su resultado actual es la generalización del uso de programas que integran varias disciplinas. Como la comisión encargada de precisarlo debe concretar algo, se llega a un acuerdo reflejado en un programa medio del que queda eliminada cualquier idea original que pueda no contar con la aprobación general. Además, ¿a quién se darán los créditos? El responsable de los mismos, que no es un investigador, sentirá la tentación de repartirlos según criterios que no son por fuerza los más propicios a la calidad científica del trabajo. Prefiere financiar una amplia investigación mejor que los trabajos de varios investigadores solitarios. Se dirige más a una organización que a un investigador particular. Una organización importante por el número de sus investigadores y el material de que dispone es a sus ojos una garantía elemental. Aquí es donde surge un tipo nuevo, el del administrador intelectual, que avala frente al distribuidor de los fondos la calidad de las investigaciones que administra o en las que puede él mismo intervenir en grado variable. Para lograr la adjudicación, si es que cabe emplear estas palabras, hará cuanto pueda por exhibir todos esos signos exteriores que impresionan al proveedor de créditos. En cuanto al trabajo propiamente dicho, el administrador sabe perfectamente que es imposible una planificación rigurosa y, sin embargo, eso es lo que exige al investigador, haciendo que éste tenga que ligarse a servidumbres que se oponen al éxito de su trabajo.

Esta rápida evolución de un sector de la vida laboral relativamente nuevo es instructiva. Pone de relieve un problema que está en el centro mismo de la

vida del siglo XX: el de la organización. Así como en la empresa vimos que la organización del trabajo podía en algunas ocasiones parecer contraria a ciertas exigencias fundamentales de la producción, parece también como si la organización matara a la investigación. Por sana y justificada que sea, la rebelión del sabio no puede, sin embargo, condenarla. El interés de las observaciones de William H. Whyte y de Wright Mills consiste en que destacan la tendencia de toda organización a burocratizarse, es decir, a olvidar los fines para los que fue creada.

b) *Las profesiones liberales utilizadoras de la cultura*

En el ámbito de las profesiones intelectuales, si las actividades de investigación, creadoras, tan individualizadas, están sujetas a la organización, tampoco escapan a ella aquellas otras actividades que se caracterizan más por la utilización de un conocimiento adquirido que por un trabajo de creación y de elaboración, las tradicionales profesiones liberales. El desarrollo de las técnicas (medicina), el de los conocimientos necesarios, tan considerables y rápidos que nadie puede por sí sólo dominarlos (progreso rapidísimo de la ciencia médica, complejidad creciente de la legislación), conducen a la especialización, al desarrollo de las organizaciones, a la organización, en suma, a la desaparición progresiva de lo que caracterizaba a estas profesiones.

EL ARQUITECTO. UNA PROFESIÓN ARTÍSTICA. — La oposición entre «utilizador de cultura» y creador es desde luego tosca, y en el abanico de las profesiones liberales, hay por lo menos una que recaba para sí el calificativo de esencialmente creadora: la arquitectura. El marco en que se formaron los arquitectos y el contenido de la enseñanza que todavía se les depara en muchos países europeos, particularmente en Francia, aportan desde luego un primer elemento para ubicar la profesión: forma parte de las Bellas Artes. El arquitecto no es un ingeniero, y no se distingue de éste solamente por su estatuto liberal —el ingeniero es las más de las veces un asalariado—, sino por el propio contenido de su actividad: es por lo menos tan artista y creador como técnico.

UNA PROFESIÓN LIBERAL. — El espíritu que las Escuelas se esfuerzan por perpetuar no representa más que uno de los aspectos de una profesión que el *Ordre des Architectes* ha codificado en Francia. Preocupado por conservar el carácter liberal y la peculiaridad de la profesión, este *Ordre* no se limita a promulgar un código deontológico, sino que además pugna por conservar su integridad imponiendo límites hasta en lo que toca a las relaciones entre el arquitecto y las personas que ejercen actividades que lindan con la suya. Así, se le prohíbe al arquitecto asociarse con un ingeniero. Tampoco se puede

comerciar con una profesión liberal: «...queda prohibido todo anuncio o reclamo con carácter de propaganda comercial...» (artículo 15) y «no debe dedicarse, ni directamente ni tampoco por persona interpuesta, a operación alguna que pudiera hacerle reo de la jurisdicción mercantil» (artículo 11). La función de contratista de obras es por supuesto incompatible con la de arquitecto; pero para evitar, no sólo cualquier confusión entre la función intelectual de concepción que corresponde al arquitecto y la de ejecución, sino también cualquier tentación de «aprovechar» una profesión liberal transformándola en «negocio», el estatuto del *Ordre* obliga al arquitecto a realizar su trabajo de concepción sin contacto previo con la empresa a la que se encargará la ejecución. La autonomía del arquitecto, el ejercicio de su actividad dentro de un aislamiento relativo, sin contactos, salvo algunos muy indirectos, con las actividades paralelas a la suya, que eran sólo datos de hecho después de la primera conflagración mundial, quedan regulados por vía legislativa en Francia (el *Ordre* se crea en 1940) en el preciso instante en que todo conspira contra esta autonomía.

Cambios en las técnicas. — Mientras la madera y la piedra constituían lo principal de los materiales de construcción, sobre la base de conocimientos técnicos asimilables bastante de prisa (no constituyen más que un aspecto secundario de la enseñanza de las Escuelas) y asimilados de una vez, para siempre, el arquitecto ponía en funcionamiento su espíritu creador y artístico sin que ningún problema técnico que le resultase imposible de resolver surgiese en su trabajo de concepción para obstaculizarlo. La utilización creciente de nuevos materiales de construcción (como el acero, el hormigón...), la aparición cotidiana en el mercado de productos de síntesis, la rapidísima evolución de las técnicas de construcción, en suma, la industrialización de la edificación, vuelven a colocar en primer plano el aspecto técnico en una profesión en la que hasta entonces sólo era secundario. Se pide al arquitecto una colaboración más estrecha con la empresa y con el ingeniero para que se adapte a las transformaciones surgidas en los métodos de construcción.

Cambios en la clientela y en sus exigencias. — Las exigencias de los usuarios también se han complicado. Quizás siguen pidiendo tanto como antes algo que sea «bonito», pero quieren que sea a la vez funcional. Su preocupación por lo utilitario (y lo barato) es incompatible con lo superfluo, lo gratuito, los adornos decorativos supletorios en los que el arquitecto creyó no pocas veces hallar su principal razón de ser y la oportunidad de expresar lo mejor de sí mismo. Se le pide cada vez más algo que sea funcional, y el *funcionalismo* mismo se hace a su vez más exigente; la construcción de un hospital plantea hoy problemas incomparablemente más complejos que los que planteaba hace cincuenta años.

A los cambios habidos en los métodos y las exigencias de la clientela se añaden por último sus propias mutaciones: los buenos clientes han pasado a ser los grandes organismos, las sociedades que no confían sus negocios más que a quienes tienen referencias, medios, capitales, en suma, a las grandes agencias que ya demostraron su valer, capaces de utilizar de modo óptimo y lo más racionalmente posible las nuevas técnicas y de dominar una serie de problemas que el individuo aislado no puede esperar resolver. Se acabaron los clientes individuales con la llegada de los colectivos. No más pequeños negocios, sino obras grandes: el arquitecto trabaja hoy en la realización de programas colectivos, y ello se debe a razones técnicas tanto como a la necesidad de rebajar el precio de coste. Se le encarga una ciudad, un grupo de viviendas, y pocas veces una construcción aislada, a no ser que forme parte de una serie que realiza en lugares diversos.

Desarrollo de las grandes organizaciones. — Para responder a tales transformaciones, oímos decir no pocas veces que el arquitecto, de artista que era esencialmente, se ha convertido hoy, además y a la vez, en ingeniero, financiero, administrador y jurista, entre otras cosas; se ha convertido, según Laprade, en «una suerte de dios en cinco o seis personas». Este dios en cinco o seis personas distintas parece más bien el signo que preludia una transformación profunda, escasamente esbozada en Francia; al trabajo individual sucede el trabajo en equipo, y la pequeña agencia se convierte en oficina de estudios con sus técnicos y sus especialistas: la organización sustituye al individuo; de personaje múltiple que era, el arquitecto pasa a convertirse en «jefe de orquesta». En Francia, donde nos costaría trabajo dar con más de diez estudios que empleen cada uno más de treinta personas, las asociaciones permanentes entre arquitectos escasean. En Estados Unidos ocurre lo contrario, ya que los 19.200 arquitectos inscritos en el Consejo Nacional de los Arquitectos están repartidos en 7.000 agencias, gigantescas algunas de ellas, ya que emplean normalmente varios centenares de personas (arquitectos, ingenieros, técnicos, dibujantes, juristas...) y administradas según los métodos más modernos de gestión empresarial. En Gran Bretaña y en varios países de Hispanoamérica trabajan en estrecha colaboración con los ingenieros. En Alemania, el arquitecto es ingeniero al mismo tiempo.

Urbanismo u organización. — Una nueva disciplina, el urbanismo, pretende reemplazar el desarrollo caótico de las ciudades, palpable en particular a partir de la revolución industrial, por un desarrollo armonioso. La planificación de la construcción, tanto para conservar a los conjuntos urbanos un cierto carácter estético como para responder de modo óptimo a sus exigencias técnicas (circulación), a las necesidades de higiene (saneamiento) y de bienestar (espacios verdes) y a los problemas económicos y sociales de sus moradores

(distribución juiciosa de los centros comerciales, de los edificios públicos...), devuelve a la arquitectura un lugar importantísimo en lo que afecta a la organización de la vida urbana. Todavía se presenta por ahora frecuentemente, con la salvedad de algunas realizaciones espectaculares, como una disciplina en pañales, bajo la forma de las limitaciones impuestas a las iniciativas individuales; pero estas limitaciones no son sino el aspecto negativo de una nueva ambición: la arquitectura se convierte en algo público, en algo que a todos afecta; el individualismo es contrario a la organización de la ciudad.

El médico. — Profesión prestigiosa, que según revelan todos los sondeos de la opinión pública sigue siendo la más respetada, la profesión médica era todavía en vísperas de la segunda guerra mundial la quintaesencia misma de la profesión liberal. En ella, desde luego, las condiciones satisfactorias de ejercicio parecen estar más poderosamente ligadas que en ninguna otra profesión a su condición de profesión liberal. Para formular ciertos diagnósticos, para preconizar ciertas terapéuticas, o, más sencillamente aún, para recibir a ciertos enfermos, el médico debe estar en condiciones de poder obtener la más absoluta confianza de su cliente. Aunque se destaca, como medio básico para despertar la confianza, el secreto profesional, confianza fundamental en el ejercicio de la medicina, la libre elección del médico parece también primordial.

De todas las profesiones liberales, la de la medicina es, sin embargo, la que en unos decenios ha sufrido la más profunda transformación.

Desarrollo de las especializaciones. — En el origen de su transformación, debe señalarse en primer lugar el progreso especialmente rápido de las ciencias médicas que ya no permiten a ningún individuo solo la pretensión de curar todas las enfermedades. Se opera una división del trabajo, se multiplican los especialistas. En 1955, en Francia, de los 40.000 doctores en medicina, cerca de 13.000 son especialistas: 2.170 son cirujanos, 1.127 son electrorradiólogos, 1.062 oftalmólogos, 1.340 otorrinolaringólogos, 902 estomatólogos, 600 dermatólogos, 1.500 tisiólogos, 1.000 psiquiatras, 376 cardiólogos, 400 gastroenterólogos, 1.000 ginecólogos especialistas en obstetricia, 700 pediatras. El médico de medicina general no ha desaparecido, desde luego, ni lleva camino de desaparecer. Pero el tradicional médico de cabecera va siendo cada vez menos la única persona con la que tiene relaciones el enfermo cuando ha de ser curado.

Importancia de las técnicas. — La división de las tareas no es más que una de las consecuencias del progreso de las ciencias médicas: el desarrollo de las técnicas que a ella está vinculado, transforma la naturaleza de las relaciones entre el galeno y su cliente. A medida que los procedimientos científi-

cos (exámenes bacteriológicos, radiológicos, electrocardiogramas, electroencefalogramas, etc.) van sustituyendo a los viejos métodos empíricos, el médico, para formular su diagnóstico, cada vez toma menos en cuenta la relación detallada que de los síntomas que experimenta puede darle su cliente: recurre cada vez menos a éste. Si añadimos ahora que el lenguaje del médico es también cada vez más científico y abstracto, se comprende que la «visita» haya dejado de ser ese «diálogo» del que muchos se han complacido en hacer el fundamento moral de la profesión.

Papel de los hospitales. — El médico, además, envía a menudo a su enfermo a un tercero, ya sea un colega o un organismo, laboratorio u hospital, para que se le hagan los exámenes necesarios. Pero lo que vale para el diagnóstico puede aplicarse también a la terapéutica. El hospital, que en otros tiempos era refugio del pobre y símbolo de la miseria, se convierte gracias a su equipo, en la organización imprescindible por la que deben pasar numerosos enfermos a fin de que se les prodiguen los cuidados que no se les pueden procurar a domicilio. En torno de las técnicas médicas se desarrollan en número creciente ciertas organizaciones en las que trabaja todo un mundo de empleados de diversa calificación profesional, que laboran con igual razón que el médico y colaborando con él al servicio de la salud. Esta evolución de los hospitales está cargada de consecuencias. El enfermo se dirige a menudo al hospital, cuando éste tiene fama, en vez de ir al médico que le atribuirán los azares de la administración hospitalaria. Al remunerar al médico a precio alzado, o de modo proporcionado a sus consultas, al tratar de vincularle a un empleo de dedicación completa, los hospitales son los primeros en vulnerar el ejercicio libre de la medicina.

Intervencionismo del Estado. — A las transformaciones que las técnicas aportan al ejercicio de la medicina se suelen añadir los controles que de modo creciente van imponiendo al médico las diversas legislaciones sociales. La progresiva supresión del «acuerdo directo», el proceso que desemboca en hacer, parcialmente por lo menos, del cuerpo médico un cuerpo de funcionarios, o su transformación práctica en asalariados de la «Seguridad Social» por una fijación estatal de los honorarios, transformaciones espectaculares de su situación, están, sin embargo, ligadas a las anteriores. Si, como escribe J. Sarano, «el derecho a los cuidados médicos se afirma actualmente como antes se expresó el derecho al trabajo», eso se debe también a que la medicina se ha hecho más costosa (con el perfeccionamiento del instrumental, los gastos de hospitalización, el papel creciente que desempeña la industria farmacéutica...). Entre las dos guerras, en la mayoría de los países de Europa occidental, el Estado se limitó a favorecer el desarrollo de sistemas de seguros. Interviene de modo más autoritario después de la segunda guerra mundial. Con la creación

en 1946 de un Servicio Público de la Salud, Gran Bretaña fue el primer país en adentrarse profundamente por este camino. El gobierno laborista no obligó a los médicos a adherirse al Servicio Sanitario, pero la creación de un servicio gratuito hacia el que se volvió la mayoría de la población forzó a hacerlo hasta a los más reticentes. El experimento de la gratuidad absoluta de los cuidados médicos, demasiado costoso para el presupuesto estatal, no pudo sin embargo mantenerse más que durante dos años [1].

MEDICINA PREVENTIVA. — En el origen de la intervención estatal, debe señalarse un segundo factor, vinculado asimismo al progreso de las ciencias médicas. Se trata del desarrollo de la medicina preventiva, medicina tanto más costosa cuanto que si quiere ser eficaz, ha de administrarse a todos, y nadie, si no es el Estado, puede asumir sus gastos.

A la organización de la profesión sigue la de los usuarios. Los consumidores están representados como tales en los organismos encargados de administrar la «industria sanitaria». Por otra parte, a las asociaciones de seguros públicos o privados, a las mutuas que sostienen con los médicos relaciones no pocas veces *de conflicto,* se añaden hoy incluso federaciones de enfermos. Las relaciones individuales son sustituidas por relaciones colectivas: la medicina, en mayor grado aún que la arquitectura, se ha convertido en algo público. El desarrollo de los hospitales, la socialización de la medicina, permiten desde luego una mejor solución de ciertos problemas, pero es evidente que crean otros nuevos, de distinta índole, que pueden algunas veces obstaculizar la solución de aquellos mismos que esta transformación se proponía precisamente resolver mejor.

MÉDICOS Y CURANDEROS. — Con el espectacular progreso de las ciencias médicas en el siglo XX quizás ha disminuido — así cabe pensarlo — el recurso a los charlatanes y curanderos. Veamos si estamos en lo cierto. El cuerpo médico francés se ha multiplicado por dos, y aún más, desde 1900.

Número de médicos en Francia

1900	17.000
1935	25.000
1939	28.500
1953	36.500
1957	42.000

Había un médico por cada 2.200 personas en 1900, y en 1954 hay uno por cada 1.146. Esta proporción es inferior a la de muchos países de Europa

1. La gratuidad práctica del *National Health Service* sigue incólume. A los factores que pudiéramos llamar «sociológicos» a que parece aludir el autor, se añaden evidentemente los políticos, debidos a la ascensión al poder del partido conservador antes de que tuviera tiempo el N. H. S. de salir de su fase experimental. *(N. del T.)*

—Francia ocupa entre ellos el lugar número quince— y sobre todo con relación a la de Estados Unidos en la misma fecha (un médico por cada 777 habitantes). Aun cuando la distribución geográfica sea muy desigual, esta relativa insuficiencia no explica, sin embargo, el elevado número de curanderos y de quienes ejercen ilegalmente la profesión médica en Francia, cantidad que algunos estiman superior a la de médicos. Un sondeo realizado en 1959 revelaba que cerca de la cuarta parte de la población francesa había recurrido a los curanderos. Y es que hoy existe un creciente interés por la salud, interés que refleja, a la vez que lo alimenta, una abundante literatura de vulgarización: las rúbricas médicas se multiplican en la prensa y es cada día mayor el éxito de las revistas de toda índole dedicadas a la especialidad.

Divulgación de la medicina. — En su grado más bajo, esta literatura aleja al lector del médico, al que no tardará en juzgar incompetente para ocuparse de la enfermedad imaginaria o real de la que él, el paciente, tendrá ya hecho el diagnóstico seguro. Una divulgación seria difunde consejos higiénicos saludables, pone sobreaviso y al propio tiempo incita a consultar al médico. De todos modos, antaño solamente el médico sabía y el enfermo confiaba por entero en él. Hoy, en cambio, este último sabe algo y cree demasiadas veces saber mucho. Cambia más fácilmente de médico porque se ha vuelto más crítico.

Los medios modernos de información de masas, que perturban en parte la condición del médico y sus relaciones con el enfermo, afectan aún más profundamente la condición de aquellos cuya función consiste en informar.

El maestro. — Definir al maestro de escuela del siglo pasado por su sola función de persona que enseña, es insuficiente si no se añade que esta función es el soporte normal de una serie de papeles que el maestro desempeña en el seno de una colectividad en la que encarna el saber. El prestigio de que gozaba entonces este maestro era mucho, porque los papeles que representaba también eran muy numerosos, tanto más numerosos cuanto menos difundida estaba la cultura en la comunidad en la que ejercía, cuanto más aislada y cerrada estaba esa comunidad. Ello equivale a decir que su prestigio es mayor en los municipios rurales que en las aglomeraciones urbanas, y mayor en las campiñas atrasadas, alejadas, que en las áreas rurales que mantienen vínculos regulares con la ciudad, y mayor también en los países donde todavía predomina el analfabetismo que en aquellos en los que ha desaparecido. Secretario del ayuntamiento, escritor público, asesor agrícola, consejero de orientación profesional, asesor también en cuestiones de negocios, es asimismo el «anticura» porque, entre los notables y prohombres, entre «los que saben», el maestro y el cura son, de modo semejante, los más accesibles, debido a su función común, que consiste en difundir una enseñanza, y debido

también a su origen social: ambos proceden las más de las veces del mismísimo medio social en el que prodigan sus conocimientos.

DISMINUCIÓN DEL PRESTIGIO DEL MAESTRO... — La civilización industrial diluye paulatinamente el prestigio municipal del maestro, dejándole tan sólo su calidad de pedagogo; su posición sufre y este movimiento vive subyacente en todas las transformaciones de la profesión, en su ejercicio como en su reclutamiento. La difusión de la cultura, desde luego, no es uno de los factores que menos han influido en la transformación que afecta a este oficio de propagador por excelencia de la cultura.

La prensa primero, gracias al retroceso del analfabetismo, y luego la radio, el cine, la televisión, informan tanto como el maestro, establecen un vínculo entre las colectividades locales y los grupos más amplios, vínculo del que antaño era agente prácticamente exclusivo el maestro.

...Y MERMA DE SUS FUNCIONES EXTRAPROFESIONALES. — La multiplicación de los medios de transporte se añade al desarrollo de los medios de difusión en gran escala para acabar con el aislamiento de las comunidades. Difusor de la cultura porque tal es la esencia de su profesión, el maestro, que la utiliza en sus funciones extraprofesionales, se convierte cada vez más en un simple consumidor de ella a medida que estas funciones extraprofesionales van pesando menos sobre él y le absorben menos tiempo. Lo primero que hace el maestro recién destinado a un municipio rural es asegurarse la posesión de los medios necesarios para ir a la ciudad cuando llega el fin de semana. La fuerte movilidad geográfica del maestro contemporáneo traduce tanto su desarraigo con relación a una colectividad en la que ya no desempeña su papel de antaño, como el deseo de participar en la vida cultural o hacer que sus hijos puedan beneficiarse de ella: los destinos alejados de las ciudades se abandonan hoy a los principiantes, que se apresuran luego a pedir un traslado en cuanto han adquirido la antigüedad suficiente.

DEL PODER ABSOLUTO AL PODER CONTROLADO EN MATERIA DE EDUCACIÓN. — Pero la pérdida de prestigio afecta al maestro hasta en el ejercicio mismo de su actividad profesional. Antaño nadie discutía su autoridad. Los padres de los alumnos consideran hoy deber suyo controlar el contenido, la calidad y los métodos de la enseñanza impartida a sus hijos, y por lo tanto limitar ese mismo poder, que el respeto que sus padres profesaban al maestro había convertido en absoluto. Los padres de hoy se organizan en asociaciones. Estas no son más que la positiva materialización de cambios que, al tender a transformar la naturaleza de las relaciones entre el maestro y sus alumnos, hubieran podido perjudicar su fecundidad. El maestro no puede ahora obrar de modo tan autoritario como antes con un colegial al que ya no se educa en

el sacrosanto respeto del maestro. El colegial de hoy está más dispuesto que el de ayer a protestar cerca de sus padres, sabiendo que éstos critican en según qué casos al maestro. Institucionalizar el poder de control de los padres significa también asegurarse su colaboración.

Una profesión clave en el proceso de movilidad social. — Consciente del prestigio que rodeaba a la profesión de su padre, el hijo del maestro no tenía muchas veces a principios de siglo otra ambición que la de sucederle. Educaba a su vez a sus hijos en el culto de una función que realizaba como quien cumple con los deberes de un sacerdocio. Existían auténticas familias de maestros. Lo mismo que ocurre con el oficio de pastor en los países protestantes, se suele hacer hoy del de maestro un oficio clave, privilegiado, en el proceso de movilidad social. Así como las carreras liberales son prácticamente inaccesibles a los hijos de campesinos y obreros, los maestros se reclutan sobre todo en estas clases, las menos favorecidas desde el punto de vista económico y cultural, y también aquellas en que el prestigio de las profesiones intelectuales y, en especial, de quienes enseñan, es más elevado. La desaparición simultánea del prestigio de la profesión y de la mística de quienes la ejercen, instigan al hijo del maestro de escuela a aprovechar las condiciones relativamente favorables de que goza, respecto de los hijos de campesino o de obrero, para realizar estudios superiores.

Y lo que es más, a este esquema clásico de movilidad en dos generaciones tiende a superponerse otro, ciertamente más aleatorio: el maestro se preocupa cada vez más de su promoción, se interesa por su propia movilidad social. Frente al de antaño, exclusivamente orientado por el papel social para el que le había preparado la Escuela Normal, el maestro de escuela de hoy vuelve la mirada hacia la ciudad y hacia su porvenir. El joven maestro sigue presentándose a exámenes y considera su destino sólo como la primera etapa de una carrera que, en caso de saber conducirla bien, hará de él un inspector o un catedrático de enseñanza media. En realidad, sus perspectivas de porvenir son reducidísimas y su deseo de ascenso no es más que un elemento de los muchos que configuran su insatisfacción profesional.

Crisis de reclutamiento. — La pérdida de prestigio, a la que se suma la parquedad de los sueldos, explica la crisis de reclutamiento que no en vano es más aguda en las regiones de mayor desarrollo económico. En Alemania es en Renania del Norte donde en 1956 no encontramos más que 1.300 candidatos para ocupar 2.300 puestos vacantes de maestros. En Francia, el sur del Loira procura al resto del país una buena parte de los efectivos de que carece y la crisis es singularmente grave en la región de París, el Este y el Norte; para el conjunto del país el número de candidatos a las Escuelas Normales desciende, en lo que hace a los hombres, de 8.459 que

eran en 1938, a 3.322 en 1943. En 1946 no eran más que 1.523, lo que equivale a una disminución del orden del 82 por ciento en ocho años; en lo que hace a las mujeres, la disminución es del 71 por ciento, siendo las cifras en 1938 las de 11.356 frente a 3.375 en 1946. Hay que echar mano de bachilleres que no han pasado por las Escuelas Normales; mas para éstos la profesión de maestro no es con frecuencia sino un mal menor y no la abrazan con el mismo espíritu que los que la escogieron deliberadamente desde la edad en que ingresaron en la Escuela Normal. El 31 de diciembre de 1957, 16.930 puestos están ocupados por sustitutos; un año después, son 29.521 los puestos que se encuentran en tales condiciones. Este reclutamiento paralelo perjudica a la cohesión de la profesión y contribuye a que desaparezca ese tipo social tan peculiar modelado por las Escuelas Normales.

Feminización de la profesión. — Simultáneamente a la disgregación de este tipo social, asistimos a una feminización de la profesión, feminización también más acentuada en las regiones en que escasea el reclutamiento: en Francia, se trata del Norte y del Este, así como del departamento del Sena, donde el 78 por ciento de los maestros de enseñanza primaria pertenecen al sexo femenino. Pero la feminización de la profesión, contrariamente a lo que observamos en el caso de los empleados, no es totalmente asimilable a la merma sufrida en su calificación profesional. A medida, en efecto, que la profesión se afemina, su reclutamiento social se transforma, se hace más variado. El ingeniero o el médico no conciben sin cierto disgusto que su hijo se dedique a la enseñanza primaria, pero aceptan que lo haga su hija; jóvenes burguesas hacen de esa tarea su oficio sin por ello experimentar sentimientos de descrédito social. La insistencia creciente acerca de los aspectos pedagógigos de la enseñanza da valor a unas aptitudes consideradas — con razón o sin ella — como más propias de la mujer. En Estados Unidos la enseñanza primaria se considera en la actualidad una profesión femenina.

La enseñanza media. — Una transformación similar afecta al personal docente de la enseñanza media, aunque menos espectacular, por ser más reciente, y también porque los profesores de la enseñanza media nunca dieron lugar a la formación de un «tipo» tan característico como el maestro. Sin embargo, la mutación no es por ello menos real: igual feminización de la profesión, igual penuria de las vocaciones, muy en particular para las disciplinas científicas (los que están en posesión de diplomas se orientan casi totalmente hacia la investigación en el sector público o privado), igual tolerancia en cuanto a los diplomas requeridos para el ejercicio de la profesión. La elevación del nivel cultural medio de la nación francesa comenzó perjudicando al prestigio y a la condición social del maestro y afecta hoy a quienes se dedican a la enseñanza media.

El periodista. — Las mismas transformaciones que vulneran la situación social del maestro elevan la del periodista: el retroceso sufrido por el analfabetismo, la elevación general del nivel de cultura, la aparición de ese cuarto poder que constituye la opinión pública, confieren a este intermediario privilegiado que es el periodista una función cuya necesidad casi pasaba desapercibida hace años. Cada vez es menos una persona automáticamente ocupada en difundir chismes, cada vez es menos la persona entrometida a la que no se atiende más que por lo peligrosa que podría resultarnos; hoy el periodista desempeña un papel capital en el buen funcionamiento de cualquier democracia. Se le abren las puertas, se le recibe, se le solicita; la conferencia de prensa adquiere carta de naturaleza en una civilización donde la gran masa pasa a convertirse en algo más que un árbitro.

La lógica de la gran prensa y la profesionalización del periodismo. Las gacetas y los primeros periódicos no iban dirigidos más que a un público limitado. Consistían frecuentemente para su editor en una ocupación marginal más que en un negocio remunerador. Concebido como negocio comercial, el periódico debe conquistar un público amplio, y por consiguiente heterogéneo. Debe satisfacer a todos sin vulnerar los sentimientos de nadie. El *Petit Journal* pudo meditar acerca de este gran principio después de la posición demasiado tajante adoptada cuando el asunto Dreyfus. La decadencia de la prensa de opinión en provecho de la prensa de información, fenómeno del que algunos se preocupan periódicamente, corresponde a la lógica misma de la gran prensa, por lo menos mientras ésta sea fuente privilegiada de la información. La primera guerra mundial acentuó ese movimiento con la censura y, al mismo tiempo, mediante la práctica de los corresponsales de guerra, proporcionó notable auge a una forma particular de información: el reportaje.

La misma lógica que lleva a no querer herir a nadie inclina a procurar interesar a los más. Así como el periódico de últimos del pasado siglo daba sobre todo noticias políticas, el del siglo xx publica informaciones deportivas (desempeña un gran papel en la divulgación del deporte) y culturales; es un organismo de difusión de la moda; y como, además, la necesidad de público le lleva a menudo a halagar las aficiones menos nobles de la mayoría, concede gustoso mucho espacio a la rúbrica de los crímenes y de los escándalos.

Los grandes diarios se encuentran en la obligación de asegurarse la colaboración permanente de periodistas que no sean diletantes, que dediquen todo su tiempo a buscar informaciones serias, y de periodistas muy especializados porque mucha es la competencia que de ellos se requiere. *Le Matin* disponía en 1914 de 150 redactores; estábamos en los albores de la profesionalización.

La organización de la profesión. — Sin embargo, antes de la primera guerra mundial, el periodismo casi no merece todavía el nombre de profesión.

La proporción de quienes se dedican a él en calidad de aficionados es aún demasiado elevada. Poco exigentes en materia de remuneración, perjudican en sus intereses materiales a quienes se dedican al periodismo por completo. Además, dedicarse por completo no entraña hacerlo para siempre. En un mundo cada vez más ávido de seguridad, el periodismo es una tarea todavía excesivamente aleatoria, que tiene algo de aventura. «El periodismo — se dijo entonces — conduce a todas partes a condición de salir de él.» Es la preparación ideal para una carrera política.

Por eso, el acceso del periodismo a la calidad de profesión normal coincide realmente con el nacimiento de una organización de los periodistas auténticos para la defensa de sus intereses. El *Sindicato de los periodistas franceses* se crea en marzo de 1918. Las primeras cajas de retiro, financiadas a medias por los empresarios, surgen en 1929. El año 1937 se firma el primer convenio colectivo, pero los periodistas se ven dotados de un estatuto legal en 1935. En el estudio más interesante dedicado a esta profesión, Bernard Voyenne destaca muy atinadamente el interés de este estatuto legal que concilia los aspectos aparentemente contradictorios de una profesión que tiene puntos en común con las profesiones liberales a la vez que con los asalariados. Merece que se le dedique una atención especial, ya que esta situación, según vimos, es aquella hacia la que tienden las profesiones liberales. Este estatuto confiere al periodista las ventajas generales que le concede, lo mismo que a todo asalariado, el Código del Trabajo, pero goza además de la «cláusula de conciencia», que le da derecho a percibir una indemnización cuando abandona voluntariamente un periódico cuya línea política ha sido modificada. La tarjeta profesional confiere al periodista derechos especiales, le facilita el acceso a todos las fuentes de información: así queda institucionalizada la función informativa.

Nuevas especialidades. — Más concreta en cuanto a sus fronteras con las demás actividades intelectuales, mejor deslindada, la profesión no ha ganado con ello homogeneidad, sino que ha ocurrido lo contrario. Surgen a la luz del día especialidades antes desconocidas. La imagen desempeña un papel cada vez mayor y a la importancia que le concede debe *Paris-Soir* gran parte de su éxito. Cuando anuncia, en 1931, su transformación en «gran diario de informaciones ilustradas», se propone diferenciarse de los otros periódicos, en los que la fotografía no desempeña en cierto modo más función que la de complemento de adorno a un texto que se basta a sí mismo. Prouvost y sus colaboradores comprenden que una gran parte del público quiere «ver»: la foto se convierte en algo esencial, debe hablar por sí sola, y el texto no se justifica a la postre más que como suplemento de información; de aquí la busca del documento tomado *en vivo,* de aquí también el desarrollo de equipos de reporteros gráficos, en cuya calidad y agilidad se fundamenta el éxito de la mayoría de los periódicos de gran tirada.

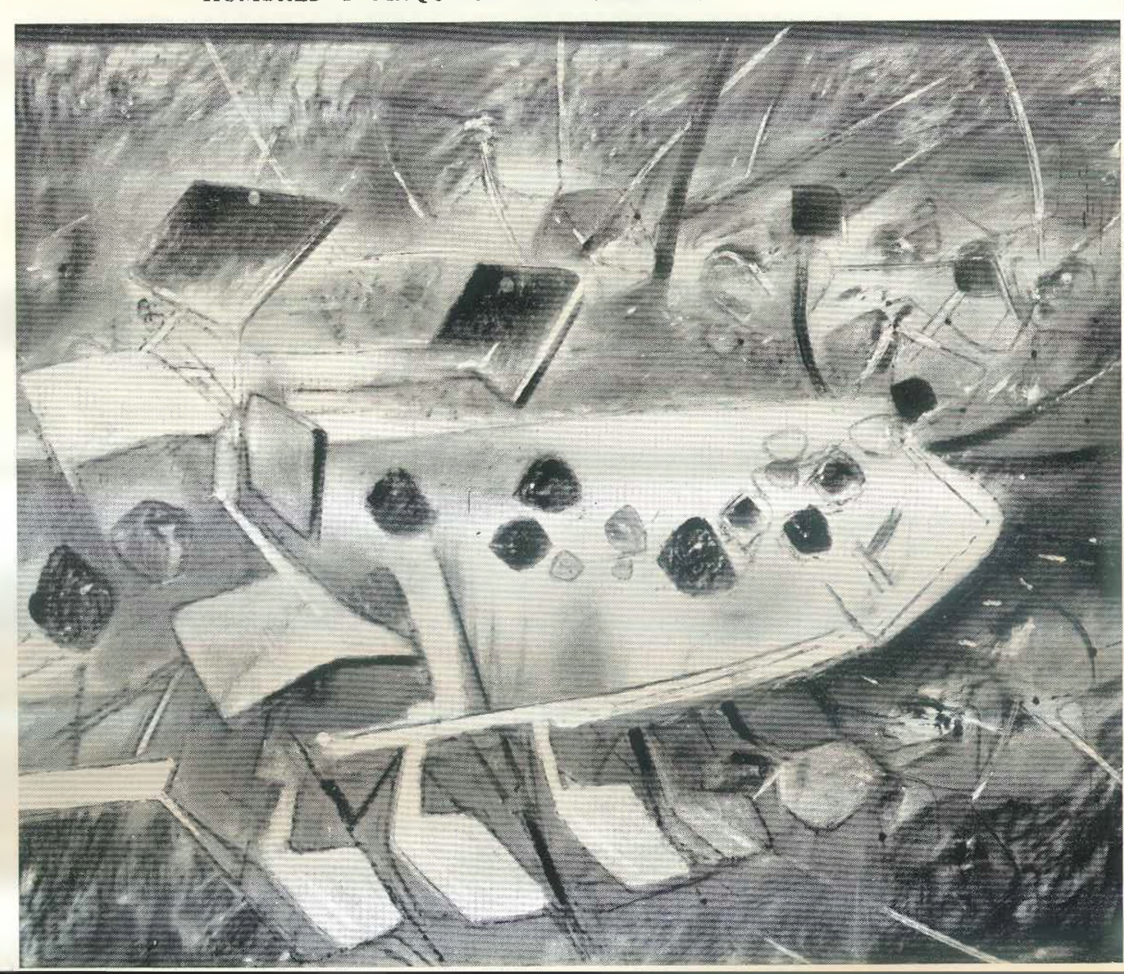


«El minero belga», de Pierre Paulus, es el descendiente directo de los que pintara Constantin Meunier hacia 1880.

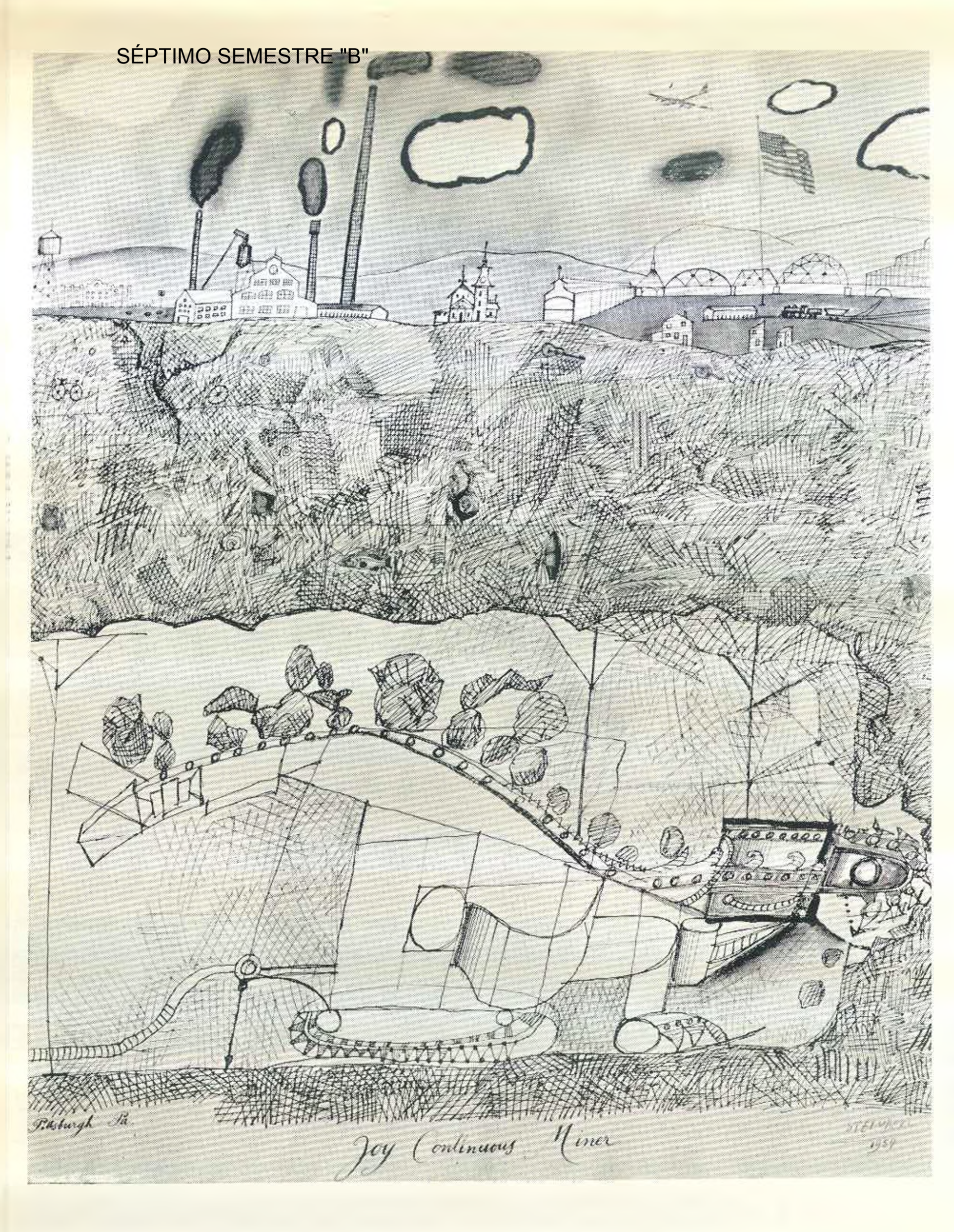


«El minero de la cuenca hullera del norte de Francia.» (Dibujo a pluma de Robert Bouquillon, 1959.)

HOMBRES Y MÁQUINAS DEL CARBÓN...

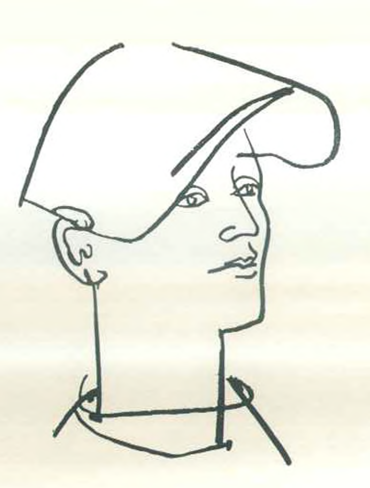


El pintor de origen chileno Roberto Matta Echaurren muestra en acción el monstruo que se arrastra y con sus paletas arranca y echa a sus lados los bloques de carbón: es el trabajo del «minero continuo».



La acuarela de Saul Steinberg (1954) simboliza el gigantesco trabajo de topo del «minero continuo» de la *Joy Manuf. Company*, de Pittsburgh, Estados Unidos. (Col. Carnegie Institute.)

...Y DE LA SIDERÚRGIA





Rostros de obreros siderúrgicos, por André Marchand.

El cine (de actualidades), la radio, después de la primera guerra mundial la televisión, también acaban de enriquecer, diversificándolo, un medio ya de por sí heterogéneo por las preocupaciones (prensa deportiva, femenina, infantil...), por los orígenes sociales, por las situaciones económicas, por las opiniones ideológicas.

La expansión de la radio y de la televisión no sólo han enriquecido la profesión con nuevas especialidades, sino que tiende a devolver al periodista de la prensa escrita aquello mismo que la lógica inherente a la gran prensa le había arrebatado. Parece, en efecto, que en una primera fase el diario hablado tiende a competir eficazmente con el periódico cotidiano de información, pero en la segunda, éste se readapta, ofreciendo a sus lectores lo que ni la radio ni la televisión son capaces de brindarles, numerosos comentarios de actualidad debidamente elaborados. La prensa de opinión experimenta un cierto renacer, o, mejor dicho, asistimos a la aparición de una prensa de información, pero incrementada con comentarios destinados a un público que ya no desea tan sólo enterarse, «ver», sino también «comprender». Este movimiento, que da mayor relevancia al papel social del periodista, no es todavía perceptible más que en Estados Unidos, donde la penetración masiva de los aparatos de radio y televisión en los hogares es más antigua que en Europa.

El artesano, víctima de la gran industria. — Hombre de oficio que vende él mismo el producto de un trabajo que realiza solo o ayudado por unos cuantos oficiales y aprendices, el artesano fue a la vez materia prima y víctima de la gran industria. Los historiadores y los economistas nos han familiarizado con el mecanismo de esta metamorfosis. Reunidos por el capitalismo bajo un mismo techo, los artesanos ya dependientes de las manufacturas, asisten paulatinamente a la descomposición de su oficio; las máquinas y una nueva organización del trabajo acaban de perfilar la fisonomía propia de la empresa industrial. Este proceso descrito sobre todo a propósito de la evolución del trabajo textil en los siglos xviii y xix, se ha repetido y sigue repitiéndose análogamente en otros ramos del trabajo; en la mecánica, en la curtición, en la industria del vidrio, en la confección... Carpinteros, pintores, herreros, carreteros, guarnicioneros, los oficios más diversos siguen realizando su trabajo de modo casi independiente a principios del siglo xx en las naves de las que salen los primeros automóviles, y hasta los prototipos, unos diez años después, de la producción en grandes cantidades. La pequeña empresa artesana no puede enfrentarse técnicamente ni menos aún económicamente con la gran empresa capitalista; debe desaparecer.

El artesano, víctima del progreso técnico. — Ciertos oficios de los que se concibe mal cómo hubiera podido asimilarlos la industria, desaparecen también, víctimas del progreso técnico. La civilización industrial no los

absorbe. Los rechaza. El herrador-herrero forjador, ya había perdido en casi todas partes en el siglo XIX la fama de curandero que se le atribuía no pocas veces. No se limitaba a herrar los caballos; los campesinos le pedían también consejos acerca de la salud de los animales; el veterinario le retiró esa función. Ni la pérdida de esta doble fuente de prestigio, ni la producción industrial de las herramientas (podaderas, hoces, hachas...) que solía confeccionar totalmente para los campesinos hicieron, sin embargo, desaparecer el papel central que le correspondía en la vida de pueblos y villas de mediana importancia. Ya no fabricaba herramientas, pero reparaba el material agrícola y herraba las bestias: seguía siendo indispensable. Su taller era lugar privilegiado de reunión, allí se daban cita las gentes del pueblo, allí se discutía, era un centro de difusión de informaciones; no pocas veces él era quien propagaba en el campo las ideas socialistas. La mecanización de la agricultura le condena al mismo tiempo que al guarnicionero-talabartero y al carretero. En Francia, en 1945, tan sólo el 12 por ciento de los herradores-herreros tienen menos de 35 años, siendo la edad media de la profesión en esta fecha la de 51 años. La aceleración, desde entonces, del movimiento de motorización del campo no habrá, desde luego, incitado a la nueva generación a rejuvenecer una profesión tan desprovista de porvenir.

Permanencia de la artesanía. — Sin embargo, no obstante estos mecanismos tantas veces descritos y observados, a pesar de tantas desapariciones, a menudo espectaculares, el número de artesanos aparece desde 1900 como singularmente estable. Hasta se observa en algunos países que ese número aumenta, lo cual hace que los optimistas defensores de la artesanía hablen, en verdad con demasiada premura, de un renacimiento de la misma. El número de empresas artesanas disminuye, es verdad, en Luxemburgo entre 1907, en que son 9.293, y 1942, en que son 6.727, pasando el año 1951 al número de 6.420, pero en 1951 ocupan a 22.810 personas, frente a las 20.917 que trabajaban en ellas en 1907. Aumenta, en cambio, ligeramente, en los Países Bajos, pasando de 147.887 en 1930 a 150.466 en 1950, dándose asimismo un correlativo aumento del número de personas ocupadas en ellas (359.179 frente a 439.174). Progresa a igual ritmo en Alemania Occidental desde 1939 hasta 1949, progreso que acarrea un aumento del empleo en este sector del orden del 17 por ciento; pero en seis años tan sólo, entre 1949 y 1954, el nuevo incremento del 24 por ciento del número de personas ocupadas (que pasa de 3.060.000 a 3.795.000) constituye un testimonio evidente de la prosperidad de un sector que todos consideraban condenado. Según el anuario-guía de la artesanía, un millón de empresas artesanas aseguraban en Francia el vivir a 1.700.000 trabajadores, es decir, a más de cinco millones de personas, en 1950. La crisis de los años 30, reactivo despiadado para las empresas anticuadas, inadaptadas o parasitarias, no resultó fatal para la artesanía. Mientras

el número de fábricas industriales ha permanecido inalterado en Suiza entre 1929 y 1939, y el número de sus trabajadores hasta ha disminuido ligeramente, la cifra de las empresas artesanas progresa, en cambio: pasa de 85.941 a 97.304. Ya no se puede ver en esta notable vitalidad una simple prolongación del plazo de vida que a la artesanía habían concedido los observadores del año 1900.

¿PREOCUPACIÓN POR LA CALIDAD? — Hay quienes han tratado de hallar una explicación en la preocupación por la calidad, que presumen caracteriza el producto artesano frente al objeto tosco de la producción en grandes cantidades, ansia de calidad a la que, según ellos, seguiría mostrándose sensible una gran parte de la clientela. Esa razón equivale a justificar la permanencia de cierta clase de artesanía más que a explicar la vitalidad que caracteriza al conjunto de este sector. Se trata de un lema, de un «slogan», que luego los propios artesanos han recogido para sus propios fines propagandísticos, más bien que de una explicación. Argumento insuficiente, hasta puede decirse que comúnmente ha pasado a ser falso: son pocos los productos en los cuales la gran industria no logre hoy en día superar al artesano más hábil. Pasa a ser un argumento verdadero si desviamos la figura del artesano en dirección a la del artista, con el que el artesano no llegó nunca a identificarse fundamentalmente; pero la cerámica artística, la cristalería de lujo no son más que una porción ínfima, prácticamente despreciable en cuanto a las cifras, del sector artesano.

EL ARTESANO SATÉLITE. — El movimiento de concentración de las empresas y de los capitales revistió en la época de la industrialización un carácter tan espectacular que se presentaba con visos de fatalidad. Veló el indudable beneficio que podía sacar la gran industria de una artesanía satélite a condición de respetar su independencia. Unos artesanos que trabajasen en sus domicilios o talleres y cobrasen por piezas. Una política consciente de desconcentración sucede al movimiento exacerbado de concentración. Cada vez parece más deseable no sólo una desconcentración técnica de la empresa, sino el dejar que recaiga sobre el artesano una parte de los riesgos. Beneficiarios de esta política, un número considerable de subcontratistas prosperan en torno de las empresas gigantescas, las fábricas de automóviles, bicicletas con o sin motor, motos... Auxiliares de la producción en grandes cantidades, lo son todavía más de la empresa que no fabrica en serie, del fabricante de máquinas o de herramientas.

LA ARTESANÍA SURGIDA DEL PROGRESO TÉCNICO. — Esta artesanía, que permite a unos oficios relativamente tradicionales perpetuarse «sin heridas», cuyos límites con la pequeña empresa industrial son forzosamente confusos,

no representa más que una parte de la artesanía actual: debe añadirse a ella la que procede directamente del progreso técnico. Desde el electricista hasta el especialista en prótesis dentaria, desde el instalador de aparatos sanitarios hasta el fotógrafo, el progreso técnico suscita en los ámbitos más variados nuevos oficios. El pueblo grande cambia de aspecto; se apagan las fraguas pero se abren garajes. El éxito del automóvil los multiplica a lo largo de las carreteras y los hace surgir hasta en los pueblos más remotos. Los primeros profesionales de la construcción y reparación de aparatos de radio aparecen en 1920. Corporación eminentemente joven —su promedio de edad en Francia, en 1945, es de 35 años— no deja de prosperar; y ella es la que se beneficia con la divulgación de la televisión y del tocadiscos después de la segunda guerra mundial.

La antigua artesanía en expansión. — Por último, una cierta artesanía secular conoce nuevo impulso merced a la evolución del estilo de vida. El ideal autárquico desaparece progresivamente del campo. Algunos artesanos se encargan de trabajos que tradicionalmente eran realizados en el marco familiar. Los principales beneficiados por este progreso en la división del trabajo son los oficios del ramo de la alimentación. Al apagarse los hornos de las granjas, se incrementa el número de los panaderos. Aumento doblemente interesante si pensamos que disminuye al mismo tiempo el consumo «per cápita» de pan. En Francia, la corporación de los carniceros se multiplica por dos en un siglo. No puede atribuirse este crecimiento tan sólo a la desaparición de las matanzas familiares, sino que debe achacarse también, como el crecimiento del número de pasteleros, a la subida general del nivel de vida, que da lugar a prácticas alimenticias más diferenciadas.

Las tareas de lavandería no requieren, desde luego, la posesión de un oficio, en el sentido tradicional del término, oficio al que por otra parte la máquina de lavar habría dado un golpe casi mortal. Pero la multiplicación de las lavanderías constituye un ejemplo de otro tipo de actividad que se lleva a cabo, más que en el pasado, fuera del marco familiar, en el seno de pequeñas empresas de tipo artesano.

Inseguridad del artesano moderno. — Artesanía de empresarios intermediarios, artesanía surgida del progreso técnico, artesanía tradicional en expansión, tres tipos de artesanía, ninguno de los cuales parece, sin embargo, hallarse al abrigo de las amenazas. Los artesanos del primer tipo saben que no deben su existencia más que a la política económica de las grandes empresas —a las que su suerte no preocupa— en ocasión de las crisis a las que tan sensibles son ellos; si esas crisis les favorecen es sólo porque los artesanos cargan con los riesgos que las grandes empresas se niegan a asumir. La homogeneización o estandardización de la producción (piezas de recambio), la cos-

tumbre creciente por parte de los productores de marca de asegurar a su clientela un servicio a domicilio de reparaciones, el propio ideal de la producción en masa —producir a precios tales que el cliente se sienta más inclinado a comprar de nuevo que a reparar— amenazan al artesano moderno cuyo oficio consiste en remendar y reparar. En cuanto a la artesanía cuya tarea fundamental consiste en descargar de las suyas al particular, nada se opone a que la consideremos como etapa intermedia de organización de un trabajo destinado a ser industrializado. Una industria alimenticia ha nacido ya que no se limita a conservar, sino que transforma y elabora: la bizcochería, la confitería, la especialidad chocolatera...

Desaparición del conocimiento del material. — Decir del artesano moderno que es más vulnerable y sobre todo más consciente de la inseguridad de su posición que el antiguo artesano convencido, aunque equivocadamente, de que su oficio era perenne, es decir poca cosa. No sólo son distintos el uno del otro en cuanto al ritmo de mudanza a que les somete la civilización en que viven. El propio contenido de su trabajo se ha modificado. Puede repetirse al respecto una parte de las observaciones que G. Friedmann hiciera acerca de la evolución del trabajo industrial. La desaparición del conocimiento del material ya no puede servir para oponer la calificación industrial a la calificación artesana. Esa desaparición sólo lleva a contraponer, en la industria como en la artesanía, la calificación exigida en una sociedad preindustrial o en trance de industrialización a la calificación requerida en una sociedad que ya está industrializada. La artesanía que implicaba el conocimiento del material en su grado más elevado desaparece, ya porque queda pura y simplemente suprimida (como ocurre con el tonelero, con el cestero, con el artesano especializado en la fabricación de zuecos y con el alfarero pueblerino), ya porque sea absorbida, industrializada. La producción artesana de tejas, de ladrillos, de loza, de porcelana, de cerámica ordinaria y aun de cristal, es prácticamente insignificante. Los oficios que se perpetúan sufren una evolución de igual sentido. Una mecanización que nadie puede lamentar —la amasadora mecánica del panadero, por ejemplo— atenúa este sentido del material básico.

Todavía resulta más significativa dicha evolución, y también más interesante, cuando no procede de una mecanización. El pintor de brocha gorda prepara, tritura y manipula cada vez menos sus propios colores, limitándose a mezclar y valerse de los que le venden las fábricas de pinturas. Ya no hay ningún cerrajero que fabrique completamente él solo llaves, cerraduras, fallebas y bisagras, sino que trabaja y remata las que recibe medio preparadas. En cuanto a los nuevos oficios, y ésta es una de sus características, en muy pocos de ellos resulta fundamental el conocimiento de la materia básica. La materia prima del constructor de radios, del mecánico de automóviles o del

instalador de aparatos sanitarios, son productos acabados que ellos ajustan, reparan o componen en la debida forma.

CONOCIMIENTOS TÉCNICOS. — La habilidad cede el puesto al conocimiento técnico. El que ha de poseer un constructor de radios requiere una instrucción general más seria que la de cualquiera de los artesanos de antaño. No puede contentarse con los conocimientos adquiridos. La evolución de las técnicas, que es singularmente rápida en este terreno, le obliga a un perfeccionamiento diario de su propio saber. Sus posibilidades de supervivencia, el criterio de su éxito, consisten más aún que en su aptitud para asimilar los progresos, en su capacidad para adelantarse a ellos. Esta capacidad de recepción, esta apertura a los otros, tenían poca importancia en el antiguo artesano, acostumbrado a esperar poco del exterior, que no debía lo que era más que a la asimilación de una práctica secular. Sólo consigo mismo, y con nadie más, debía contar para mejorar su técnica, porque ésta consistía ante todo en una maña o habilidad.

LUGAR QUE OCUPA EN LA SOCIEDAD. — Esta evolución en el contenido del oficio significa algo más que una nueva orientación del artesano con respecto a su trabajo; ella implica también en éste una actitud distinta respecto a la sociedad, que no es de por sí más que el trasunto del nuevo lugar que ocupa en ella. Antes, cuando elaboraba su artículo desde el principio hasta el final, y lo vendía luego, el artesano era un obrero en toda la extensión de la palabra. Hoy en día, es más bien un adaptador que un productor, se encuentra en la fase postrera del proceso productivo, en contacto ya con el consumidor. Y lo que es más, tiende en última instancia a pasar del sector de la producción al de los servicios, convirtiéndose en un remendador. El zapatero ya no fabrica zapatos, los remienda. Cada vez menos productor, y cada vez más cercano del consumidor, el artesano, de obrero que era, tiende a parecerse al comerciante. En el siglo XIX, el artesano participa activamente en el movimiento obrero, que le debe una parte de su ideología; en ciertos momentos incluso detenta el liderazgo de ese movimiento. En el siglo XX, la acción artesana se asocia más a la de los comerciantes, profesión, por otro lado, que comparten muchos de ellos y a la cual han llegado no pocas veces independientemente de la corriente que les desplaza hacia el comercio. Ningún artesano vendía antes artículos que no fueran producto de su trabajo. Hoy, acepta convertirse en vendedor al detall de productos manufacturados. El panadero vende tostadas y panecillos especiales que recibe de los grandes productores, pero también, además, chocolate, aunque nunca fuera profesión suya el fabricarlo. Los peluqueros, corporación con largo historial, ya no confeccionan pelucas, y su actividad se limita al corte de pelo y el peinado, siendo cada vez menos barberos. En cambio, venden brochas de afeitar, jaboncillos y

perfumes. Esto es aún más válido en lo que hace a los artesanos de moderna extracción. El fotógrafo detenta el monopolio de la venta de rollos y máquinas fotográficas; su comercio le reporta tantas ganancias como su oficio. No necesita el mecánico de automóviles anuncio alguno para llamar la atención: le basta con el poste de gasolina de que es distribuidor.

Los juristas se libran a verdaderos ejercicios escolásticos para determinar las actividades que dependen del comercio y las que pertenecen a la artesanía. Cada organismo se vale de sus propios criterios y obra según su parecer. Muchos artesanos están a la vez inscritos en el registro de los oficios y en el mercantil.

ARTESANÍA Y PATRONATO. — El subempresario, bien es verdad, no se convierte por ello en comerciante, pero tiende más claramente que el artesano de antes, en cuanto deja de trabajar solo, a asumir la condición de patrono, de pequeño hombre de negocios. La importancia de los capitales que hoy necesita para poner en condiciones —mecánicamente— su empresa, por pequeña que sea, la legislación social a la que tiene que atenerse, ponen en primer plano sus preocupaciones económicas y atenúan su conciencia de trabajador. Su actividad se va pareciendo a la de los jefes de empresa y hasta se inscribe en algunos países, y en ciertos momentos, dentro del marco del movimiento patronal, aun cuando siga reflejando en el seno de éste la ambigüedad del lugar que ocupa en la sociedad. El gran patronato encuentra paradójicamente en quienes fueron la vanguardia del movimiento obrero un aliado a la vez que un pretexto en su resistencia frente a la mejora de la legislación social. Pero este gran patronato es al mismo tiempo su adversario. Un poco al margen, con escaso peso en el seno del movimiento al que sirve de masa de maniobra desde el mismo instante en que decide asociarse a él, el artesano subempresario opta las más de las veces por disociarse del gran patronato. Trata de destacar lo que le separa de éste para que la ley le reconozca una situación jurídica especial. Si no lo logra, amalgama en una sola categoría a todos sus enemigos y ataca a la coalición del gobierno, la tecnocracia y el gran capital contra los pequeños. El sabor anarquizante que esta actitud confiere a su acción no acorta, sin embargo, el abismo que la separa de un movimiento obrero al que ya ni preocupa ni interesa. Ha podido verse cómo esta actitud se exacerbaba en una época de crisis y daba lugar al nacimiento en Francia del *poujadismo,* y en otros países europeos de movimientos similares, pero a los que una coyuntura política más serena no brindó la oportunidad de adquirir la misma celebridad.

La artesanía se nos presenta, pues, en la actualidad como un mundo especialmente diversificado, en el cual los vestigios de actividades destinadas a desaparecer se codean con los elementos más dinámicos, aunque heterogéneos, que buscan el lugar que les pueda corresponder, sin acertar a hallarlo, unas

veces por el camino del comerciante, otras del lado del pequeño industrial. Así, pues, los artesanos tienen pocos rasgos susceptibles de darles una conciencia común —ya que no la uniformidad con que los trata el legislador—, fuera de la conciencia más o menos viva de la inseguridad que nuestra sociedad, en permanente trance de modificación, hace pesar sobre ellos, inseguridad que según dijimos afecta, no a la artesanía en general, sino a cada uno de los tipos de artesano en particular, aun los más dinámicos. Por eso no cabe asombrarse de que, para forjar una unidad capaz de permitirles organizar mejor su defensa, sientan la tentación de volver la mirada hacia el pasado. La historia demuestra que, lejos de aumentar la eficacia de su acción, esta conciencia nostálgica la perjudica.

El movimiento artesano en Francia. — El movimiento artesano en Francia no se remonta más que a los años que siguen a la primera guerra mundial; la propia palabra *artisanat* no surge sino en 1920. Los artesanos se reúnen por vez primera en congreso en noviembre de 1922. La concesión de privilegios fiscales (ley de 30 de julio de 1923), la organización del crédito y de la cooperación (ley de 27 de diciembre de 1923), la creación de las primeras Cámaras de Artes y Oficios en 1925, la institución de un registro de los oficios en 1934, la ley Walter-Paulin, sobre todo, de 10 de marzo de 1937, que organiza el aprendizaje artesano, son otras tantas etapas que puntúan una acción paciente y organizada que sólo desembocó en el fracaso por obra de la acogida excesivamente benévola que le deparó el régimen de Vichy.

La artesanía durante el régimen de Vichy. — En vez de tratar de percibir el lugar que de hecho y de derecho corresponde a la artesanía en una sociedad industrial, el régimen de Vichy hizo todo cuanto pudo por ocultárselo a sí mismo. Se sumió en el esquematismo trasnochado de la oposición artesanía-industria, lo convirtió en una alternativa que enjuició según criterios éticos y concedió sus favores a una artesanía adornada con virtudes míticas y reconstruidas «a posteriori» y que no podía justificar su existencia más que por medio de una condena de la sociedad industrial, lo que significaba también su propia condena.

Todas las actividades económicas y sociales tienden, en época de indigencia, a reincorporarse a formas primitivas. La penuria entonces reinante ayuda probablemente a comprender por qué la propaganda en favor de una artesanía tan anacrónica no cayó en el más espantoso ridículo. La familia vio en ese instante cómo se hipertrofiaba su función de célula nutricia; en su seno surgieron sueños de autarquía permitiendo que volvieran a chirriar nuevamente unos cuantos tornos de hilar, con la ayuda, por supuesto, del indispensable sentimentalismo poético. En las fábricas, los salarios estaban bloqueados y toda actividad sindical prohibida. Hubo obreros que las abando-

naron para aprovechar las oportunidades que se les brindaba de instalarse por cuenta propia. Cuando todo falla, los pequeños oficios tienen un valor.

LA ARTESANÍA DESPUÉS DE LA GUERRA, EN FRANCIA Y EN EUROPA. — Con la Liberación, los artesanos recogieron los frutos de la confusión que habían contribuido a crear o que los más realistas de entre ellos habian dejado crecer por aquello de que a río revuelto... Entre la artesanía antigua y la industria, no cabía vacilación. El presupuesto artesano fue suprimido y se puso fin a los esfuerzos encaminados a favorecer el crédito y la cooperación. Por eso los juiciosos y sanos esfuerzos realizados por el poder público en favor de la artesanía fueron más tardíos en Francia que en los países donde ésta no había sentido la necesidad de engalanarse con oropeles medievales. En estos países, bien es verdad, los artesanos no habían estado siempre esperando a que el Estado tomase la iniciativa que les permitiera adaptarse: así se ahorraban la necesidad de tener que justificar su existencia.

UNA ARTESANÍA ADAPTADA A LA CIVILIZACIÓN TÉCNICA... — Hoy en día, de modo general, la artesanía ha sabido desarrollar las instituciones que necesita para responder a los imperativos que se le plantean. La Escuela Superior Técnica de Hannover está actualmente dotada de un Instituto Técnico para la artesanía. Ha parecido normal que en una civilización técnica se formaran «ingenieros artesanos». Reciben éstos una instrucción teórica muy profunda y hallan sin dificultad empleo en las organizaciones artesanas. Los artesanos belgas, señaladamente los lavanderos, carpinteros, carniceros y panaderos, pueden utilizar los laboratorios que el Centro Nacional de Asistencia Técnica de Investigación Aplicada (CENATRA) de Amberes pone a su disposición. La artesanía ha dejado de ser sinónimo de rutina.

...Y A LOS PROBLEMAS ECONÓMICOS QUE ELLA LE PLANTEA. — Muchos artesanos logran enfrentarse con sus problemas económicos de modo eficaz merced a la cooperación. Poco desarrolladas en Bélgica, Francia e Italia, bastante más en Suiza, Alemania y Países Bajos, y no digamos en los países escandinavos, las cooperativas de artesanos pueden revestir distintos aspectos y presentarse ya bajo la forma de cooperativas de compra, que son las más difundidas (727 en Alemania Federal, que agrupan a cerca de cien mil artesanos), ya en forma de cooperativas para la utilización en común de máquinas, de las que los países escandinavos brindan ejemplos interesantes, o también, por último, en forma de cooperativas para la venta y la publicidad, a las cuales deben los productos artesanos daneses el lugar que ocupan en el mercado mundial.

LA ARTESANÍA EN EL SIGLO XX. — La artesanía es muchas veces olvidada por los observadores de las sociedades industriales. Les induce a error

pensar en su pasado demasiado rico y su historia demasiado vinculada a la del nacimiento de la gran industria. Mas su vitalidad obliga a considerarla hoy desde un punto de vista totalmente distinto. No sólo no puede verse ya en la artesanía contemporánea un lastre del pasado, sino que hasta hay que negar que sea la heredera de ese pasado; el artesano moderno es un producto original de la sociedad industrial. La naturaleza de su trabajo, el lugar que ocupa, las funciones que le corresponden, las formas de su acción, le distinguen radicalmente del artesano de las sociedades no industriales. Tan sólo la permanencia de formas arcaicas o el encuadre formal mantenido por los juristas pueden darnos la impresión ilusoria de la continuidad entre uno y otro.

CONCLUSION

La noción de producción y las nociones a ella vinculadas de rentabilidad y racionalidad están en el centro de la civilización industrial. Cada grupo de actividades se define de modo cada vez más exclusivo por su función en una sociedad que gira en torno de estos valores, y cada vez menos por atributos no esenciales al ejercicio de dichas funciones. El campesino de comienzos de siglo no era solamente el hombre que trabaja la tierra; era también un hijo de campesino, un desheredado desde el punto de vista cultural, un individuo que vivía más o menos separado de la economía de mercado...; ser campesino era una «condición», y eso mismo impedía que se convirtiera realmente en un oficio. Lo que precisamente piden los campesinos franceses en su Congreso de 1960 es que se renuncie a ver en la agricultura un estilo de vida particular: debe ser un oficio como los demás, es decir, ante todo, un oficio. Los oficiales del ejército se definen cada vez más por la función que asumen en la nación, mientras que en la mayoría de los países occidentales el hecho de su pertenencia —casi total— a la nobleza a principios de siglo impedía que fuesen solamente eso, militares: la carrera de las armas era una dignidad, casi un estado, en el sentido que tal palabra tenía durante el Antiguo Régimen. La civilización industrial arrebata a las profesiones intelectuales su carácter sagrado, y si institucionaliza la investigación, transformando al sabio en investigador, es porque la producción tiene necesidad de la cultura. El maestro no es más que un hombre con oficio de enseñar, y el médico, de confesor y taumaturgo que era, ha pasado a convertirse en mero especialista al servicio de la salud.

Una sociedad en la que todos los sectores de actividad van haciéndose cada vez más interdependientes, rechaza cualesquiera formas de individualismo y de particularismo; presenciamos el retroceso de la autarquía campesina, el final del aislamiento de la sociedad militar, el ocaso del comerciante aferrado a su independencia, vemos cómo se pone en tela de juicio el estatuto

legal de las profesiones liberales. A los individuos aislados suceden las organizaciones y la organización.

A muchos les gusta calificar este siglo de siglo de la burocracia. Sería más justo hablar de organización. Pero como la organización lleva consigo la permanente amenaza de la burocratización, resulta más cómodo definirla por el mal que lleva en su seno. La fuente principal de la organización contemporánea es paradójicamente uno de los posibles remedios para su desviación burocrática. El carácter progresivamente más y más técnico del mundo en que vivimos trastoca continuamente las organizaciones, que tienden de por sí a solidificarse. Una sociedad en la que por una parte ciertos sectores de la vida de trabajo soportan cambios radicales y continuos, en la que por otra parte los diversos sectores de la vida laboral pierden cada vez más su autonomía, no puede definirse más que como una sociedad dinámica, en movimiento. La burocracia sólo se nos antoja una amenaza porque implicaría la condena de esta sociedad al reducirla a la inmovilidad. Pero también la burocracia manifiesta su deseo de hacerse cargo de su propio dinamismo. ¿Podrá hacerlo?

LIBRO SEGUNDO

TRABAJO Y VIDA ECONOMICA

por

JEAN-RENÉ TRÉANTON y JACQUES DOFNY

NOTICIAS BIOGRAFICAS

Jean-René Tréanton nació en 1925 en Landivisiau (Finistèrre). Después de sus estudios de Enseñanza Media cursados en Lannion y en París, cursó su carrera y su doctorado en derecho y obtuvo el diploma de la École Libre des Sciences Politiques. Su interés por las ciencias humanas surgió hacia 1950. Después de una estancia de un año en Estados Unidos (Yale, 1950-51), ingresó en el Centre d'Études Sociologiques, donde comenzó a trabajar bajo la dirección de Georges Friedmann. Jean-René Tréanton se interesa especialmente por el problema del envejecimiento en las sociedades de tipo industrial, pero de modo más general por todos los aspectos de la sociología del trabajo: en tal concepto pertenece al comité de redacción de la revista *Sociologie du Travail* y ha colaborado con Georges Friedmann y Pierre Naville en la organización de la primera obra de conjunto escrita en francés acerca de esta materia.

Sus funciones científicas le han llevado a realizar varios viajes al extranjero, habiendo residido en distintos países, de manera particular en Estados Unidos y en Grecia.

Jean-René Tréanton enseña sociología y psicología social en la Faculté de Lettres et Sciences Humaines de la Universidad de Lille. Es profesor de sociología de la sociedad industrial en la École des Hautes Études Commerciales. Está casado y tiene un hijo.

* * *

Nacido en 1923 en Gilly (Bélgica), Jacques Dofny cursó sus estudios de Enseñanza Media en Charleroi y los de Filosofía y Letras en la Universidad de Lovaina. Luego realizó períodos de estudio en la industria metalúrgica belga, en una fábrica laminadora de aceros especiales en Sheffield (Inglaterra) y en un centro de investigaciones económicas y sociales, editor de la revista *Documents,* en Alemania. En 1952 viene a París a seguir los cursos de Georges Friedmann, convirtiéndose en uno de sus colaboradores. Dentro del plan de estudios emprendido por el Centre d'Études Sociologiques estudia primero la evolución de los oficios dentro de la industria del calzado. Cumple un período de formación profesional acelerada en Romans y lleva a cabo una encuesta directa en una fábrica de calzado de esta ciudad, trabajando en ella al propio tiempo.

J. Dofny es encargado de un curso de Historia del trabajo y de las relaciones industriales en el Institut de Psychologie de Burdeos. Es colaborador científico del Institut des Sciences Sociales du Travail de París. Ha publicado varios artículos relativos a las condiciones y consecuencias de los cambios tecnológicos, a las actitudes de las organizaciones sindicales frente a estos cambios, al paro, a las relaciones industriales y a los recientes desarrollos metodológicos en sociología. Prepara una tesis sobre los cambios tecnológicos, y es miembro del comité de redacción de la *Revue française de Sociologie* (C. N. R. S.). Está casado y tiene dos hijos.

CAPÍTULO PRIMERO

EVOLUCION DEL EMPLEO

1. ¿SE TRABAJA MENOS QUE ANTES?

CADA generación, hay que resignarse a ello, se quejará siempre de que la más joven no trabaja. Por vez primera quizá —desde que Mirabeau, el Amigo de los Hombres, alababa el ardor trabajador de los franceses de la época de Enrique IV para poder así deplorar más aún la inactividad de sus contemporáneos—, los hechos parecen confirmar el decir de los ancianos. Los cambios radicales que desde medio siglo han venido modificando el horario y el calendario de la actividad económica, amputan muy netamente la cantidad total anual de trabajo. Exodo hacia la ciudad, semana de cuarenta horas, vacaciones prolongadas, ceses por enfermedad pagados, etc., todas estas novedades obran en el mismo sentido. Hacia finales del siglo XIX, un año con otro, el asalariado medio trabajaba un total aproximado de 3.500 horas; hacia 1929, con la jornada de ocho horas, algo menos de 2.500; hoy, incluso si basamos nuestros cálculos en las 44 horas semanales, no pasa mucho de las 2.100 anuales.

JORNADA DE TRABAJO MÁS CORTA. — El tópico según el cual la producción obrera es proporcional a la duración del trabajo ha mostrado y sigue mostrando que tiene siete vidas, como los gatos. Durante mucho tiempo los patronos han opuesto una resistencia empecinada a todos cuantos pedían horarios de trabajo más cortos.

Unos cuantos innovadores se enfrentan con la rutina: ya en 1893 William Mather limita a 48 horas la semana de trabajo en las fábricas Slaford, en Inglaterra; en Alemania, Ernst Abbe emprende hacia 1900 un experimento revelador. Reduciendo la jornada de trabajo de las fábricas Zeiss de 9 a 8 horas mide la energía consumida por las máquinas: aumenta en un 12 por ciento por hora de trabajo. Otra indicación: el salario de los obreros pagados al destajo sube también en un 16,2 por ciento. El progreso es evidente hasta para los más incrédulos:

Antes: 100 × 9 horas: salario diario con índice 900
Después: 116,2 × 8 horas: índice 929,6

Las investigaciones inglesas. — Cuando estalla la guerra de 1914 el primer movimiento de los patronos, tanto en Inglaterra como en Francia, consiste en alargar las jornadas en forma desmesurada. El Ministerio de la Guerra británico impone a las fábricas de municiones la semana de seis días y la jornada de doce horas. Era tal el exceso de trabajo que el «Health of Munition Workers Committee», especialmente creado para velar por los problemas de higiene, decide estimular los estudios sistemáticos acerca de la fatiga industrial. Entre 1915 y 1917, el psicólogo H. M. Vernon observa la producción de varios equipos de obreros y de obreras cuyo tiempo de trabajo se reduce progresivamente. No sólo el índice de accidentes y de faltas de asistencia al trabajo disminuían, sino que los resultados denotaban claramente una mejor productividad:

Experimento inglés de reducción de horario

Período de observación (sobre 80 a 95 mujeres)	horario semanal nominal [1]	real [1]	producción (índice) por hora	por semana
15 agosto 1915 - 15 enero 1916	74,5	66,0	100	100
16 enero - 30 julio 1916	63,5	54,4	121	100
31 julio 1916 - 5 mayo 1917	55,3	47,5	156	113

(Según H. M. Vernon, *Industrial Fatigue and Efficiency*, Londres, 1923.)

Este tipo de investigaciones —el mismo organismo transformado y desarrollado bajo el nombre de «Industrial Fatigue Research Board», y luego de «Industrial Health Research Board», dará a las mismas una difusión y una amplitud considerables— preparaba la adopción de la jornada de ocho horas.

Una victoria obrera. — Era una vieja reivindicación: ya en el año 1880 y siguientes el movimiento obrero inglés la había inscrito en su programa. En el Continente, la Association pour la Protection Légale des Tra-

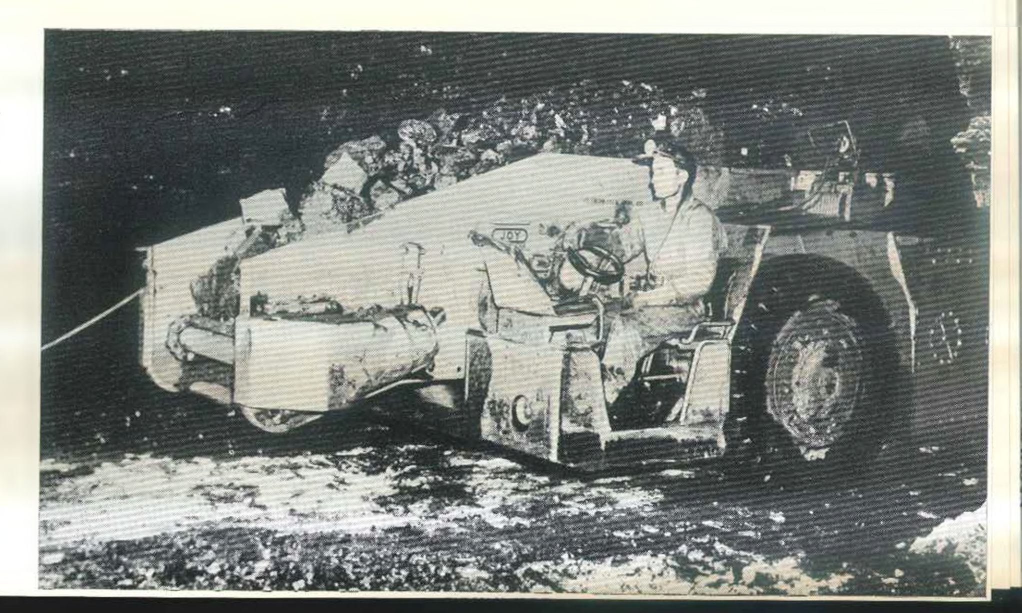
1. El horario *nominal* se refiere a la presencia en el taller, incluidas las pausas; el horario *real* hace al trabajo propiamente dicho, consistente en tornear obuses con torno Capstan.

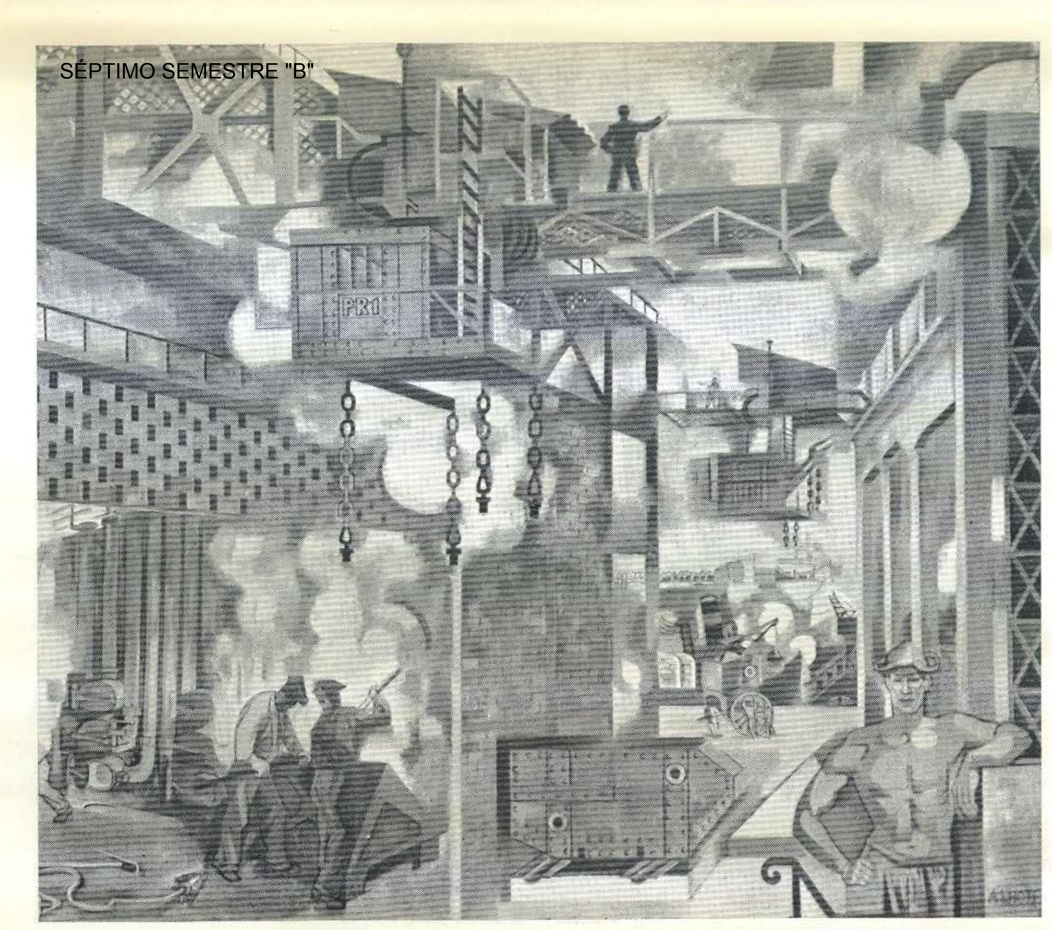
UN DISPATCHING DE LA ÉLECTRICITÉ DE FRANCE

Los «avisos» luminosos indican la posición de los aparatos que rigen la interconexión de las redes; componen un mapa de la distribución. El empleado coordina la entrada de las unidades de producción en función del consumo y del coeficiente de seguridad. Central térmica de Vitry-sur-Seine.

MECANIZACIÓN

Esta enorme vagoneta, manejada por un solo hombre, que realiza el transporte intermediario (entre el tajo donde se encuentran los picadores y los ascensores) de 15 toneladas cada viaje, se utiliza en la mina de Demain, totalmente mecanizada, de la Compañía *Clinchfield Coal*, Virginia, Estados Unidos, donde el rendimiento es de 45 toneladas por hombre y día.





«La fábrica de gas», por André Lhote. *(Palais de la Découverte,* París.)



vailleurs, fundada en la Exposición Universal de 1900 y animada por el francés Arthur Fontaine, realiza su campaña en el área de la opinión pública. A partir de 1905 ya, uno de sus apóstoles, Fromont, podía escribir que en el plano intelectual la batalla estaba ganada. Unos años después el Parlamento británico concede la jornada de ocho horas a los mineros. En Norteamérica la guerra y la tremenda expansión económica que ésta provoca permiten a los obreros ejercer presión sobre las empresas: entre 1914 y 1919 la proporción de los asalariados de la industria que trabajan cuarenta y ocho horas o menos semanalmente pasa del 11,8 por ciento al 48,7 por ciento.

Una de las primeras decisiones adoptadas por la Organización Internacional del Trabajo que acaba de crear el Tratado de Versalles es la de instituir la jornada de ocho horas. Votada en la Conferencia de Washington, ratificada por la mayoría de los países industriales, su aplicación se enfrentará durante mucho tiempo —especialmente en Francia— con numerosos obstáculos.

HACIA LAS CUARENTAS HORAS EFECTIVAS... — La crisis económica lleva a todo un sector de la economía a reclamar una nueva etapa. Sin embargo, la recomendación de la O.I.T., formulada en 1935, de reducir la semana de trabajo a cuarenta horas, encuentra poco eco: Francia es el único país que la suscribe. Los Estados Unidos del «New Deal» todavía no forman parte de la O.I.T., pero Roosevelt ejercerá presión sobre los patronos obligándoles a pagar las horas que pasen de las cuarenta semanales en concepto de suplementarias, con una tarifa del 150 por ciento de la normal («Fair Labor Standard Act», de 1938).

Duración real del trabajo en Estados Unidos

Años	Trabajo no Agrícola	Trabajo Agrícola
1910	50,3	65,0
1920	45,5	60,0
1930	43,2	55,0
1940	41,1	54,6
1945	44,6	54,4
1950	38,8	47,2
1953	39,2	48,0

Duración real del trabajo en las industrias de transformación en 1954

País	Horas por semana
Estados Unidos	39.7
Canadá	40,6
Japón	49.8
Francia	44,5
Alemania Occidental	48,6
Italia	48,7
Gran Bretaña	46,3

...Y LA SEMANA DE CUATRO DÍAS. — Es el progreso técnico, que no la ley, el que reduce de modo más seguro la duración del trabajo. Los sindicatos norteamericanos tienen planeada para los años 70 la semana de treinta y dos horas. La industria del caucho la practica ya. Si nos atenemos a un estudio reciente, los obreros de Akron la aprovechan menos para ampliar sus ocios que para dedicarse a un segundo oficio.

VIDA LABORAL MÁS LARGA. — Entre 1900 y 1955 la esperanza de vida en el momento de nacer ha aumentado, en Estados Unidos, en la cantidad de 18 años para los hombres y de 22 para las mujeres. Este progreso no se traduce solamente por el aumento de la vida no activa (ocho años más para los hombres, diez años para las mujeres, que absorben la prolongación de la escolaridad y la mayor duración del retiro), sino que desemboca también en un alargamiento muy neto del tiempo de vida activa: unos diez años más en cuanto a los varones, y doce en cuanto a las hembras. Lo que compensa notablemente la reducción de los tiempos de trabajo.

Esperanzas de vida total y de vida activa al nacer (USA,1900-1955)

	Hombres			Mujeres		
Años	Vida total	V. activa	V. no activa	V. total	V. activa	V. no activa
1900	48,2	32,1	16,1	50,7	6,3	44.4
1940	61,2	38,3	22,9	65,9	12,1	53,8
1950	65,5	41,9	23,6	71,0	15,2	55,8
1955	66,5	42,0	24,5	72,9	18,2	54,7

(Según WOLFBEIN, S. L., *The Length of Working Life*, comunicación al IV Congreso Mundial de Gerontología, Merano, julio 1957.)

Esperanza de vida al nacer (Francia)

Período	Hombres	Mujeres	Diferencia	Conjunto
1933-1938	55,9	61,6	5,7	58,7
1946-1949	61,9	67,4	5,5	64,6
1950-1951	63,6	69,3	5,7	66,4
1954-1955	65,1	71,4	6,3	68,2

(Según *Population*, 1957, n.º 2, p. 337.)

Esta tabla muestra a la vez el impresionante incremento de la longevidad general y la diferencia que tiende a acentuarse entre la de los hombres y la de las mujeres. Este «exceso» de mortalidad masculina es algo que encontramos en todos los países, pero en forma especialmente elevada en Francia, lo cual se debe en parte al alcoholismo, que aqueja a los franceses más que a las francesas.

¿HA EVOLUCIONADO EL ÍNDICE DE ACTIVIDAD? — De cada 1.000 franceses, ¿cuántos trabajan? Ya veremos más adelante las oscuridades que las estadísticas proyectan sobre una cuestión tan sencilla en apariencia. Al aplicar retroactivamente a la población agrícola femenina —que es la que más problemas plantea— el índice de actividad verificado en 1954, es posible trazar una evolución tendencial, que es lo que de menos dudoso cabe esperar en las condiciones actuales de nuestros conocimientos.

Indice de actividad (Francia, 1856-1954)
(Número de elementos activos por cada 1.000 personas de cada sexo)

	1856	1876	1896	1906	1921	1926	1931	1936	1946	1954
Hombres	546	603	664	682	711	702	689	654	675	622
Mujeres	275	325	367	372	362	336	335	313	328	299
Conjunto	410	464	503	524	528	512	506	477	485	454

(Según *Migrations professionnelles*, I.N.E.D., 1957, p. 140.)

Si las curvas descienden notablemente desde hace medio siglo, eso no implica en absoluto que los franceses tengan menos gusto por el trabajo. La proporción de los no-activos depende de diversos factores: la importancia de los niños y los viejos en la pirámide demográfica; las leyes que prolongan la escolaridad obligatoria (fijada desde 1936 hasta los 14 años, edad límite que acaba de elevarse a los 15, y pronto será de 16 años); el régimen de las pensiones de retiro de vejez, y, por último, el cambio habido en las costumbres y en el nivel de vida, que ejerce una influencia especialmente sensible sobre la actividad de las mujeres.

2. LA EVOLUCION DE LOS SECTORES DE EMPLEO

La opinión pública es menos sensible a los cambios a largo plazo de la mano de obra que a las fluctuaciones, menos espectaculares, de las curvas de producción y de paro. Sin embargo, basta echar una ojeada sobre las series estadísticas para ver que el equilibrio relativo entre los grandes sectores del empleo ha cambiado mucho en medio siglo.

Los TRES SECTORES. — A los economistas anglosajones Allen G. B. Fisher y Colin Clark debemos la discriminación, ya corriente en la actualidad, entre los sectores *primario, secundario* y *terciario* de la actividad humana. El primario comprende las actividades de índole agrícola: agricultura, pesca, explotación forestal; el secundario, las industrias de extracción y de transformación, la construcción y las grandes obras de edificación. En cuanto al terciario, se trata de una categoría residual, compuesta en lo fundamental por el comercio, la banca, los seguros, las profesiones liberales, los servicios personales y domésticos, los transportes y las comunicaciones. Cabe reprochar a esta división tripartita el que se fundamente sobre una enumeración meramente formal. Ciertos autores —y señaladamente Jean Fourastié— han aportado a esa descripción cambios importantes. Sin discutir la legitimidad de los mismos, nosotros nos atendremos a las definiciones imperfectas, pero ampliamente aceptadas, de los primeros teorizantes.

DECAE EL SECTOR PRIMARIO. — El primer fenómeno que llama la atención cuando se comparan los tres sectores es la rápida decadencia del primario. Entre los dos períodos 1905-1910 y 1950-1955 (las diferencias entre las fechas de las diversas estadísticas nacionales impiden referencias más precisas), la relación de la población agrícola respecto a la población activa total ha descendido en Italia del 55 al 42 por ciento; en Suecia, del 45 al 20 por ciento; en Dinamarca, del 42 al 25 por ciento; en Suiza, del 27 al 17 por ciento; en Gran Bretaña, del 8 al 5 por ciento; en Estados Unidos, del 32 al 12 por

ciento; en Canadá, del 37 al 20 por ciento. Las cifras francesas son también elocuentes: la población activa del sector primario pasa a representar del 43 por ciento del total en 1906 al 31 por ciento en 1954 (porcentaje rectificado para unificar los criterios de dos censos). Estas diferencias traducen una evolución técnica muy rápida.

La agricultura emplea menos brazos. — El desarrollo de la mecanización, la utilización más difundida de los abonos, el mejoramiento de los métodos de cultivo y de cría ganadera reducen la cantidad de trabajo necesaria. Unos estadísticos norteamericanos calculan que para los siete productos (maíz, trigo, avena, algodón, patatas, cerdo y productos lácteos) que componen más de la mitad de la producción agrícola bruta estadounidense y ocupan a los dos tercios de la mano de obra agrícola, la cantidad de trabajo incorporada en cada unidad de producción ha disminuido en un 16,8 por ciento entre 1909-1913 y 1935-1937.

En Estados Unidos. — Desde el final de la segunda guerra mundial la producción no ha dejado de crecer, ni la mano de obra de declinar a un ritmo mucho más rápido que antes. Un informe oficial de 1952 preveía que la mano de obra agrícola norteamericana iba a ser en 1975 inferior en un 10 por ciento a la de 1950: en 1960 esta cifra estaba ya rebasada. Cabe pensar que está cercano el momento en que la producción global de la agricultura alcanzará su máximo y luego declinará a consecuencia de la falta de mano de obra. La fantástica mejora de la productividad *per capita* y por hora (1,6 por ciento anual desde 1870 hasta 1940 y más de 5 por ciento desde 1940) no es obstáculo para que el economista Colin Clark formule este pronóstico sombrío.

En Francia. — La agricultura francesa dista mucho de alcanzar este rendimiento, pero todo impulsa a creer que se acerca cada vez más a él. La fragmentación de la tierra en una multitud de pequeñas explotaciones (y esto es también aplicable a España, a Portugal y a otros países en los que abundan los minifundios), la falta de capitales, cierta rutina estimulada por el proteccionismo arancelario, han frenado durante mucho tiempo el ritmo de la mecanización. Esta experimenta, después de la última guerra mundial, un progreso rápido.

Sin embargo, el subempleo de la mano de obra no conduce como en la industria a despidos brutales. La estructura familiar de las explotaciones campesinas (de cada 100 trabajadores agrícolas hay 37 jefes de explotación y 40 auxiliares familiares frente a tan sólo 22 asalariados) contribuye a regularizar el índice de emigración. Tan sólo al cabo de unos años — a veces de una generación — el descenso relativo de su nivel de vida obliga al cultivador a abandonar la tierra.

En Gran Bretaña. — El ejemplo inglés muestra hasta qué punto el éxodo de la población agrícola puede depender de razones económicas. Durante la segunda mitad del siglo xix la relación de los salarios agrícolas con respecto a los industriales no era mayor del 50 por ciento. El desuso impuesto a las «leyes sobre los pobres» (que durante mucho tiempo frenaron las migraciones internas), el desarrollo de los ferrocarriles, la prosperidad de la industria, atrajeron a los trabajadores hacia las ciudades. La mano de obra agrícola masculina disminuyó entre 1861 y 1901 en un 40 por ciento.

La época que va desde 1901 hasta 1918 es menos sombría. Por vez primera en medio siglo, la población agrícola empieza a crecer de nuevo, bajo los efectos de una cierta prosperidad. Convalecencia transitoria: la acción competitiva del Commonwealth, la crisis económica de 1929, reducirán en otro 20 por ciento el número de los trabajadores agrícolas. La agricultura inglesa, estimulada desde la última guerra por precios elevados, rebasa hoy sus records de producción, pero el «retorno a la tierra» no obedece tan sólo a los determinismos económicos: el antiguo obrero agrícola se ha incrustado en la ciudad. Las fincas británicas, consiguientemente, prescinden de la mano de obra: su explotación se ha convertido en la más mecanizada del mundo.

La renta agrícola se desmorona. — El progreso técnico no es el único que se encuentra en entredicho. Otro factor capital pesa sobre el destino de la agricultura, y es el del desmoronamiento progresivo que experimentan sus rentas. En Francia, la población activa del sector primario, que abarca el 27 por ciento de la población total, no percibe más que el 10,5 por ciento de la renta nacional. En Estados Unidos, en 1958, la renta media de 7 millones de agricultores no pasaba de los 2.400 dólares, mientras que la de los 53 millones de asalariados de los otros dos sectores alcanzaba los 4.000 dólares. Hacia 1910, el salario horario del obrero agrícola era igual a los dos tercios del que cobraba el obrero fabril; hacia 1945 era tan sólo de la mitad. Hoy no pasa de ser una tercera parte.

Las razones de la emigración. — Se admite que desde 1921 hasta 1936 la población activa en la agricultura francesa disminuyó a razón de 50.000 hombres por año (a los que se añadían 25.000 a 30.000 mujeres). Los expertos han previsto para el período 1954-65 un éxodo anual de 60.000 hombres y 30.000 mujeres. La realidad parece confirmar sus cálculos.

Se afirma a menudo que es la inercia, el tradicionalismo, su apego al terruño, lo que hace que el francés se niegue a cambiar de región, de fábrica o de oficio. Unas encuestas recientes (como la llevada a cabo por Serge Moscovici en el valle del Aude) prueban que en muchos casos los obstáculos que se oponen a la movilidad son de naturaleza más prosaica: es el temor a no encontrar alojamiento o trabajo lo que hace vacilar al candidato al éxodo.

Todos cuantos huyen del trabajo de la tierra no obedecen a las mismas razones. Unos se van porque la miseria, el paro y el subempleo los echa; otros, a quienes el mundo rural ofrecería los medios necesarios para vivir decorosamente, buscan, al huir, una senda que les permita ascender socialmente. A. Touraine, en un estudio reciente, ha distinguido tres situaciones generales. La primera es la de la región agrícola donde va a implantarse una empresa industrial: la mano de obra rural se encuentra con que le ofrecen la oportunidad de abandonar la agricultura sin dejar —o casi— su pueblo. Segundo caso: el trabajador agrícola, cuya ambición se contenta con pasar de un tipo de trabajo a otro que se le antoja más atrayente, emigra hacia un centro industrial. Otros, por último, saben que la gran ciudad ofrece en el siglo XX las mejores oportunidades de mejorar en bienestar y en consideración. Aspirantes a pequeños burgueses, la voluntad de movilidad social les orienta hacia la fábrica lionesa, parisiense o de Rennes.

Progreso del sector secundario. — Todos estos campesinos que se precipitan desde el siglo XIX hacia las fábricas, las minas, las obras de las ciudades, han incrementado de modo notable los efectivos del sector secundario. El ritmo de esta transformación ha variado según los países. Basta echar una ojeada sobre los números (compárense en la tabla que sigue los países del grupo A con los del grupo B) para percatarse de que desde hace cuarenta años la progresión del sector secundario ha sido tanto más rápida cuanto menos elevado era el nivel de las cifras de base:

Importancia relativa del sector secundario en la población activa (sin contar los obreros en paro)

	1910-11	1920-21	1930-31	1950-51
Grupo A				
Finlandia	11 %	13 %	15 %	28 %
Dinamarca	24 %	27 %	27 %	34 %
Noruega	25 %	28 %	26 %	37 %
Suecia	26 %	31 %	32 %	41 %
Grupo B				
Francia [1]	29 %	29 %	33 %	34 %
Estados Unidos	31 %	33 %	31 %	36 %
Holanda [2]	33 %	38 %	36 %	36 %
Gran Bretaña	41 %	48 %	46 %	49 %
Bélgica [2]	45 %	46 %	47 %	50 %
Suiza	45 %	44 %	44 %	47 %

(Según *Migrations professionnelles*, I. N. E. D., 1957, págs. 64-67.)

Las necesidades en bienes de equipo y en productos de consumo se incrementan desde luego a un ritmo inimaginable para nuestros predece-

1. Las cifras francesas se sitúan en fechas ligeramente distintas: 1906, 1921, 1931, 1954 (cifras corregidas).
2. La cuarta cifra es de 1947.

sores decimonónicos. Pero el progreso, tan rápido, si no más rápido, que el rendimiento de las máquinas y que el trabajo del hombre, permite desde ahora limitar, relativamente, los efectivos de mano de obra que necesita la industria.

Mutaciones internas. — La estabilidad del sector secundario en los grandes países industriales disimula, sin embargo, cambios profundos. La composición de la mano de obra no es ya la misma que en el siglo pasado. En Francia (véase cuadro I, *infra*) los efectivos de la industria del vestir han disminuido por mitad desde 1920; los textiles, el cuero, tienen la misma historia. Y lo propio ocurre con las minas de carbón, donde la productividad se ha incrementado de modo espectacular. En cambio, la química, las industrias petrolíferas, la metalurgia y el trabajo de los metales emplean hoy efectivos mucho más numerosos. Estos cambios internos, que hallamos con un paralelismo casi absoluto en Inglaterra y los demás países industrializados (acerca de Gran Bretaña, véase el cuadro II, p. 136), siguen unas veces la evolución de la demanda, y otras las variaciones de la coyuntura económica, demográfica y política: la merma en la cantidad de la mano de obra de los textiles en los viejos países de Europa se debe a cambios en las técnicas de producción y en los hábitos de consumo, pero también a la competencia de los países nuevos; y las destrucciones de la guerra, la expansión demográfica y el desarrollo urbano explican el «*boom*», la expansión del ramo de la construcción.

Cuadro I

POBLACION ACTIVA EN LA INDUSTRIA FRANCESA

	1926	1931	1936	1946	1954	Variación 1926-54
a) *Industrias en descenso*						
Vestido y asimilados	897	823	710	676	457	—50 %
Cuero y pieles	364	346	291	283	239	—35 %
Textiles y asimilados	931	905	667	509	632	—32 %
Cristal, cerámica, etc.	244	247	165	126	177	—28 %
Minas de carbón y asimilados	327	316	242	285	269	— 18 %
Madera y muebles	281	257	201	234	238	— 15 %
b) *Industrias en progreso*						
Industrias de extracción diversas	111	129	100	81	114	+ 3 %
Industrias poligráficas	156	169	156	147	169	+ 8 %
Papel, cartón	96	101	86	75	103	+ 9 %
Industrias alimenticias	473	498	488	465	542	+14 %
Metalurgia, metales	1.612	1.646	1.370	1.589	1.928	+20 %
Construcción, obras públicas	944	1.160	808	1.051	1.358	+43 %
Agua, gas, electricidad	92	107	104	127	135	+46 %
Química, caucho	206	219	192	234	316	+53 %
Petróleo, carburantes	15	21	18	16	28	+86 %
Varios o mal concretado	177	160	137	143	136	
	6.926	7.004	5.735	6.141	6.841	— 2 %

CUADRO II

EVOLUCION DE LOS EFECTIVOS EN GRAN BRETAÑA[1] ENTRE 1921 y 1951

Industrias de extracción	—39 %
Industrias de transformación	+24 %
Construcción	+77 %
Agua, gas, electricidad	+107 %
Conjunto	+20 %

de las cuales (Industrias de transformación):

declinantes	Industrias textiles	—22 %
	Vestido, calzado	—19 %
	Cuero y pieles	—13 %
en progreso	Industrias de la madera	+ 2 %
	Metalurgia	+21 %
	Industrias alimenticias	+24 %
	Papel, industrias poligráficas	+30 %
	Construcciones mecánicas y eléctricas	+63 %
	Industrias químicas	+94 %
	Construcción de vehículos	+105 %

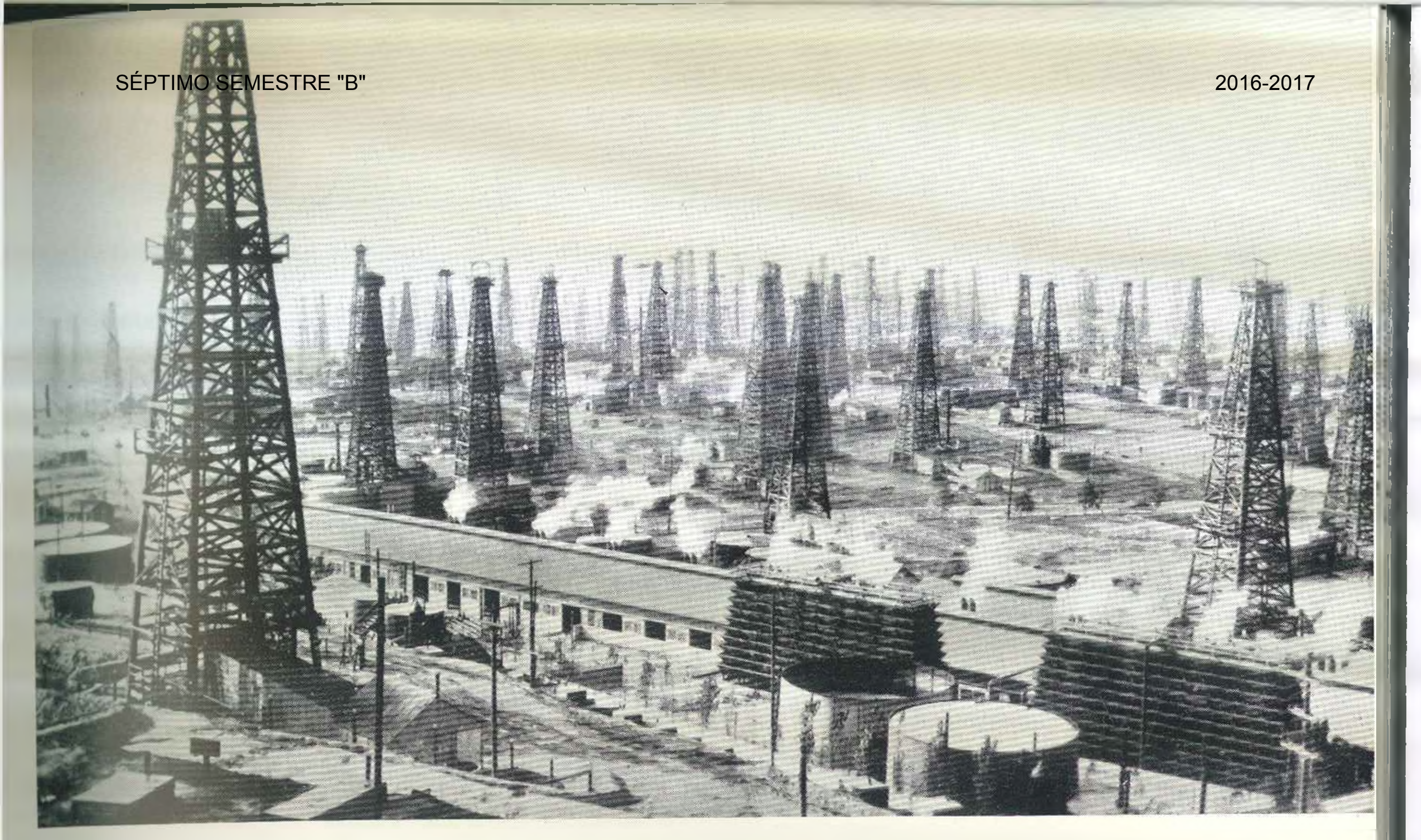
(Según Fourastié, dir., *Migrations professionnelles*, p. 182.)

EL «HAMBRE» DEL TERCIARIO. — Las sociedades modernas tienen «hambre» de empleos terciarios. La expresión es de Jean Fourastié. Destaca el extraordinario desarrollo de las bancas, de los seguros, de los servicios personales, de las administraciones públicas y privadas, etc., que se comprueba desde principios de siglo. Cuanto más mejora el nivel de vida, más se multiplican, a la vez que se complican, las relaciones económicas y culturales, y mejor responden a las nuevas necesidades los servicios, los símbolos, los instrumentos de comunicación y de intercambio que proporciona el sector terciario.

Pero la productividad del sector terciario no aumenta sino a un ritmo muy lento, y eso cuando no permanece inmóvil. Los transportes y las comunicaciones —que por lo demás algunos prefieren clasificar dentro del sector secundario— son la única excepción. En los demás empleos terciarios, la forma de trabajar, el rendimiento del trabajo, no han variado mucho desde la época anterior al maquinismo: un peluquero corta el pelo, un maestro da sus clases, un notario redacta los contratos, una enfermera cuida de los enfermos, con una productividad individual que no supera en mucho la de sus predecesores del siglo XVIII.

UNOS CUANTOS EJEMPLOS. — La consecuencia lógica de todo ello es que los efectivos deben aumentar. La parte del sector terciario en la población activa pasa, en Francia, del 26 por ciento al 34 por ciento entre 1906 y 1954; en Estados Unidos, del 37 por ciento (1910) al 52 por ciento (1950); en Suecia, del 24 al 38 por ciento; del 32 al 40 por ciento en Dinamarca; en Suiza, del 28 al 36 por ciento, durante el mismo lapso de tiempo.

1. Incluidos los obreros en paro.



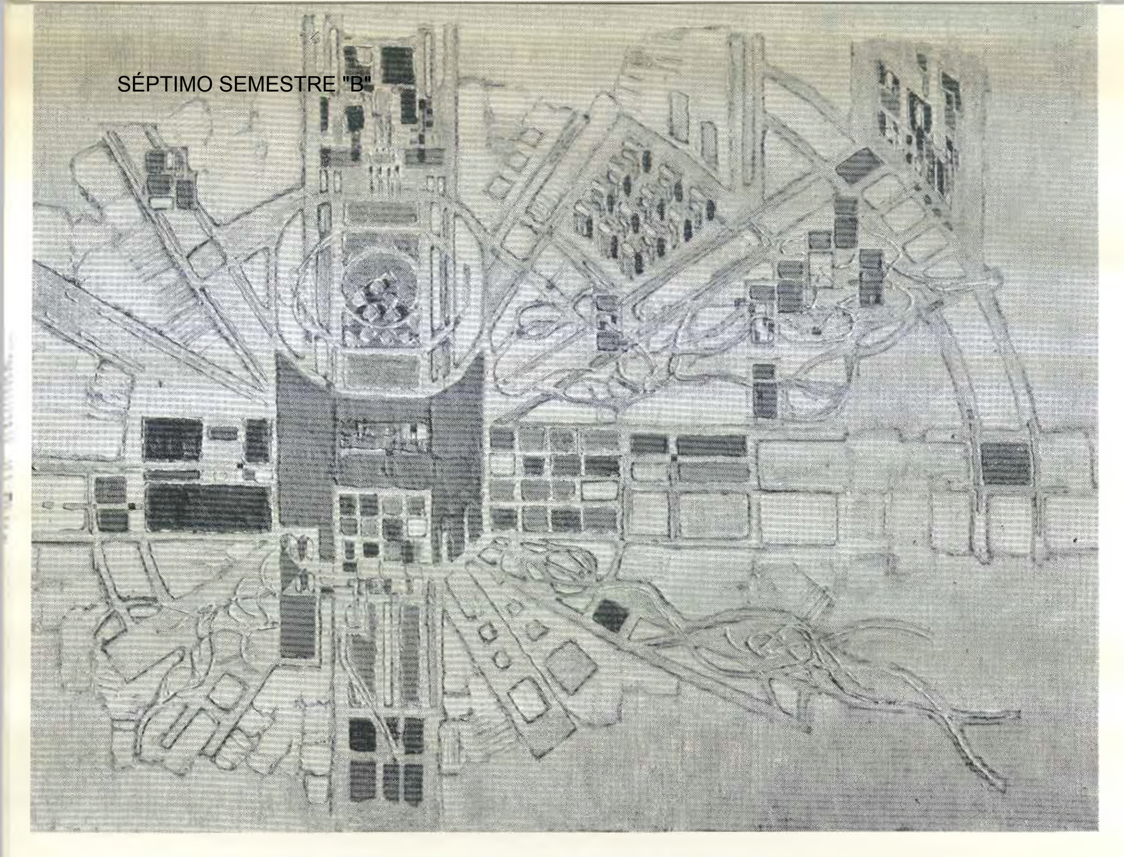
INDUSTRIA PETROLÍFERA Campo de extracción en California. Control del «cracking» catalítico en Fawley.



Trinchera para *Gas de France*.

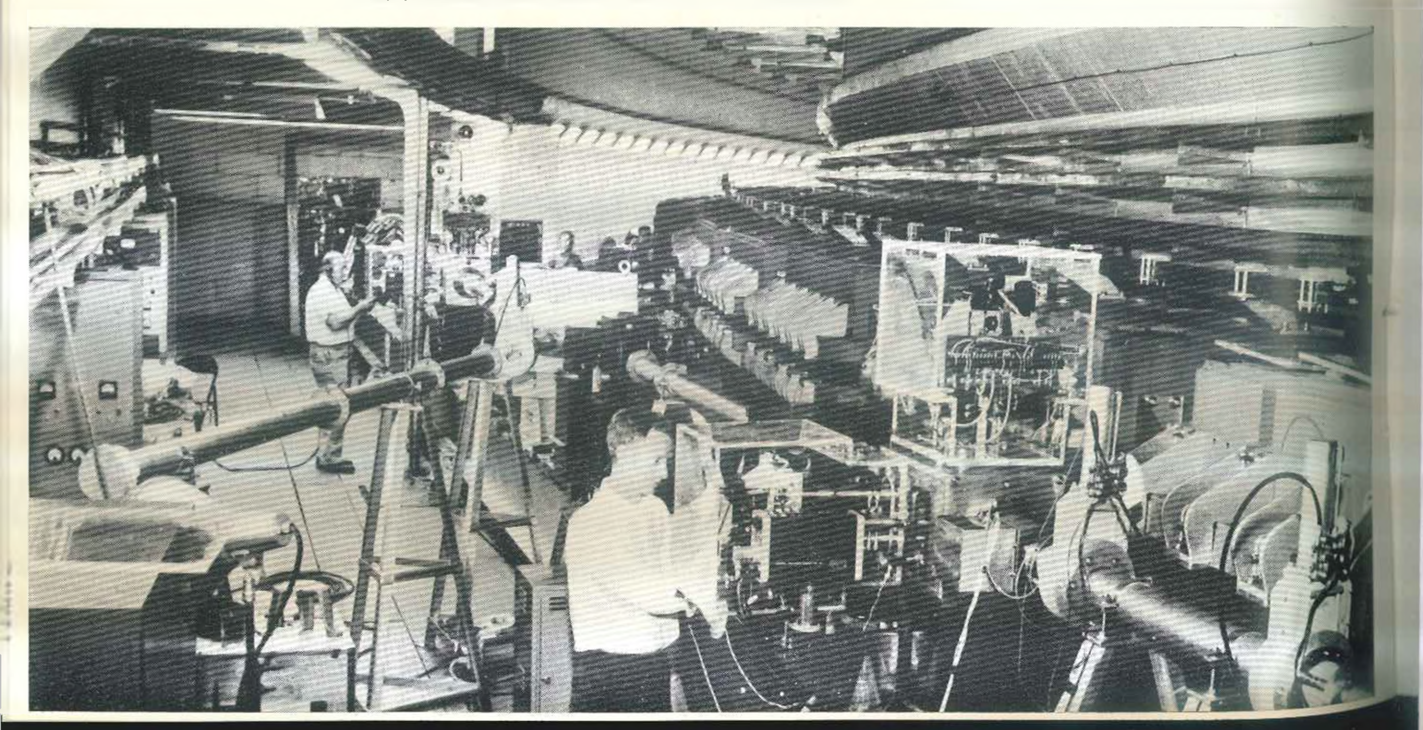


El «pipemóvil» (siete ruedas, ochenta toneladas). Agarra la sección de tubería y hace posible la colocación acelerada de conductos de agua en las regiones áridas de Estados Unidos.



«La pila atómica E.L. 3», en Saclay, por Gérard Singer.

Dos físicos del laboratorio de Brookhaven, dentro del túnel del sincrotrón AGS (potencia: 30 mil millones de electrón-voltios), dirigen el haz de partículas nucleares; los protones, sometidos a una aceleración igual a la velocidad de la luz, entran en el anillo del electroimán por el tubo de abajo, a la derecha, y salen del acelerador lineal (Linac) detrás de una pantalla protectora (a la izquierda, detrás). En primer plano, una cámara de televisión fotografía el haz, que se vuelve luminoso cuando los protones atraviesan la placa de cuarzo ante el objetivo (caja de plástico). Al fondo, el técnico, provisto de un interfono, con el que está en comunicación directa con la sala de mandos.



Echemos una ojeada sobre ciertas ocupaciones colectivas. Entre 1920 y 1950 el número de profesores se ha elevado desde la proporción de 0,58 a la de 1,64 por cada mil habitantes en la enseñanza superior y media norteamericana. En Francia, los funcionarios del Ministerio de Educación Nacional (en su mayoría dedicados a la enseñanza) pasan durante la misma época de 150.000 a más de 300.000. Consecuencia lógica, tanto del aumento de la escolaridad como del relativo estancamiento de las técnicas pedagógicas. Los funcionarios de telecomunicaciones (radio, teléfonos, telégrafos y correos) eran 212.000 en 1956 frente a 156.000 treinta y cinco años antes; también aquí la demanda crece más de prisa que la productividad en el trabajo. Tan sólo disminuyen los miembros del servicio doméstico, pero ello se debe a razones que interesan más a la psicología colectiva que a la tecnología y la economía.

¿Demasiados burócratas? — Nuestros abuelos protestaban ya contra la proliferación de los «presupuestívoros». El número de funcionarios no ha dejado de crecer desde entonces. En la mayoría de los países aumenta a un ritmo superior al demográfico. En Francia se ha multiplicado por cuatro en cien años; en Estados Unidos también: 9,5 funcionarios por cada cien personas activas en 1955, frente a 2,3 en 1870 (excluido el personal militar). Alfred Sauvy, que es quien aporta estas cifras, observa atinadamente que el «funcionarismo está más desarrollado en el país por excelencia de la libre empresa que en los países europeos socializantes...». No debe buscarse muy allá la razón de esto: la evolución económica del primero es también la más adelantada.

La pluma desbanca a la herramienta. — Los servicios públicos no son las únicas «burocracias». En toda la industria, los «no-manuales» se multiplican. En Estados Unidos los empleados de oficina han progresado entre 1940 y 1957 desde el 10 al 16 por ciento de la población activa. Los asalariados no manuales *(white collars)* superan ahora en número a los trabajadores manuales: 25.400.000 frente a 24.900.000 en 1956.

Cuanto mayor es la concentración de las empresas, más se organizan las profesiones, mayormente recurren también a las «administraciones privadas», cuyos agentes se parecen mucho a los de los servicios públicos.

Influencia del estilo de vida. — El que esta progresión del sector terciario está directamente ligada al estilo de vida de los países industriales, lo demuestra mejor que cualquier otro dato la evolución del comercio al por mayor y al detall. Tomemos nuevamente el ejemplo norteamericano, que es el más significativo. Entre 1920 y 1950 la proporción de la población activa empleada en el comercio pasa del 9,8 por ciento al 18,5 por ciento. El alza del nivel de vida se traduce por una transferencia creciente de los gastos en

bienes no duraderos hacia inversiones en bienes de larga duración (como son la vivienda, el automóvil, los muebles), lo cual lleva consigo la apertura de nuevos comercios, la proliferación de vendedores y corredores, la organización de todo un sistema de crédito. Los comercios alimenticios — sector importante del comercio al detall de bienes no duraderos — progresan también en la medida en que la población, al «urbanizarse», se separa del autoconsumo campesino. Cuanto más disminuye el número de niños, más probable es que la mujer casada se dedique a una ocupación profesional (fenómenos ambos típicos de la familia moderna), y más productos alimenticios consuma cada uno, pero también que frecuente más los «snack-bars», las cantinas, los restaurantes. La racionalización de los métodos, los autoservicios, los supermercados, hacen que la parte que corresponde al ramo de la alimentación dentro del conjunto del comercio al por menor disminuya, pero no impide en absoluto que el conjunto de los dependientes de comercio ocupe un lugar cada vez más importante.

3. LA MOVILIDAD DE LA MANO DE OBRA

La gran amalgama, el arremolinamiento de mano de obra que había vivido el siglo XIX, lo seguimos presenciando en el XX. Cierto es que nuestra época ya no asiste a grandes migraciones internacionales; cada país se encierra en sus fronteras, asustado por la guerra y por el paro. Pero el campo sigue vaciándose y las ciudades desarrollándose. Conforme se van agotando las materias primas, y los mercados de consumo y la técnica evolucionan, los polos de producción se desplazan; la mano de obra sigue detrás.

DESERCIÓN RURAL. — No son tan sólo los campesinos, los jornaleros, los criados rurales, todos aquellos a los que la tierra ya no deja vivir, quienes la abandonan, sino el conjunto de la población campesina: artesanos, pequeños comerciantes, curiales pueblerinos. Proceso en cadena: que se inicie la despoblación, y el tendero no tarda en quedar sin clientela, y el notario sin nadie en su despacho; el hijo del artesano renuncia al taller de su padre. Todos ellos volverán a reunirse en la ciudad.

PUEBLOS-CENTROS... — Aunque no siempre sea la ciudad: muchos se limitan a emigrar a corta distancia. Les atrae el pueblo importante más cercano, con su escuela, su cine, su mercado, su juez de paz. El inmovilismo — e incluso la ligera progresión — de la demografía en ciertas regiones rurales disimula a veces importantes modificaciones en el equilibrio interno. Un pueblo privilegiado desempeña paulatinamente la función de «pueblo-centro» y, al atraer hacia sí a la población de los pueblos contiguos, se convierte en un pueblo grande y luego en una pequeña ciudad.

...Y MUNICIPIOS ENANOS. — Lo que llama la atención cuando se estudia la repartición de los municipios franceses en su evolución desde 1851, es la importancia creciente de dos categorías: los «municipios enanos» (menos de 300 habitantes) y las ciudades (más de 4.000 habitantes). Los primeros no agrupan en total más que una porción sin importancia de la población: el 6,5 por ciento; pero no deja de ser cierto que casi un municipio de cada dos pertenece en adelante a esta especie teratológica.

MUERTE DE LA COMUNIDAD RURAL. — La diversidad profesional, las posibilidades de intercambios, los contactos económicos y culturales que hacían antaño de la comunidad rural un centro de vida social en el que la promoción del individuo era posible sin tener que salir de ella, todo eso se esfuma cuando esa comunidad está por debajo de cierta densidad de población. ¿De qué iban a vivir el sastre, el carpintero, el zapatero? Artesanos de «servicio», quedan arruinados por la despoblación. Los artesanos rurales (alfareros, escultores en madera, herreros, etc.) que trabajan, no para los vecinos de la localidad, sino para un mercado exterior, no tienen un destino mucho más envidiable. El desarrollo del ferrocarril y del automóvil ha quebrantado el aislamiento de los mercados locales; los artículos de serie penetran ya hasta en los más remotos centros rurales. La lucha de la artesanía contra la gran industria no se realiza en condiciones de igualdad.

MENOS OBREROS CAMPESINOS. — Las fábricas rurales (boneterías de Champaña, textiles de Picardía y Normandía, laminadoras de los bosques de las Ardenas, etc.) resisten también con dificultad. Su decadencia frente a la producción en grandes cantidades de los centros urbanos da un golpe mortal a los recursos de la familia campesina, para la cual el salario industrial era un buen complemento del ingreso procedente de una parcela de tierra. Son pocas las nuevas implantaciones — como la de la región de Cholet, donde la industria electrónica emplea actualmente toda una mano de obra campesina — que contradigan tan pesimista panorama.

MECANISMO DEL ÉXODO RURAL. — Unos anatematizan el éxodo rural, otros lo aceptan como consecuencia de una evolución necesaria. En los últimos cincuenta años ha sido objeto de una abundante literatura, pero los datos precisos que nos ayudarían a comprender sus orígenes y su desarrollo, son desgraciadamente muy escasos o difíciles de reunir. Y ante todo, ¿quién se va? Sabemos, desde luego, que la edad desempeña un papel importante: el hombre joven está menos vinculado y tiene mayor ambición; sólo permanecen en el campo los hombres maduros y los ancianos, con menos espíritu de aventura, más resignados. Segunda verificación, casi universal: las mujeres se van antes que los hombres. Por eso la proporción de mujeres, inferior a la

media en las regiones rurales, crece regularmente en proporción directa a la dimensión de las ciudades: de cada cien personas empadronadas en 1946, se contaban en toda Francia 52,6 mujeres, pero solamente 51,4 en los municipios rurales frente a 52,8 en las ciudades de 5.000 a 10.000 habitantes, 53,3 en las de 10.000 a 50.000, 54,3 en las de más de 50.000 habitantes y 55,8 en París. Las ciudades atraen a las mujeres por su riqueza en empleos terciarios (comercio, despachos, servicio doméstico), mientras que, por el contrario, la dureza de los trabajos agrícolas y la falta de comodidad de la vivienda rural tienden a alejarlas del campo.

¿Regreso a la tierra? — Una vez abandonada la vida rural, el campesino ya no regresará. No es fácil renunciar a las costumbres de la vida urbana. Hubo de producirse la gran crisis económica de 1930 y luego la guerra de 1939 para devolver a la vida rural algo de su brillo y para que se esbozara un cierto «retorno al campo». Fue una inflexión muy transitoria de una evolución que se debe a causas profundas y que seguirá su camino con redoblado ahínco una vez olvidadas las calamidades de una época.

Colonizaciones rurales. — Las colonizaciones, francesa en África del Norte, israelita en el Cercano Oriente, rusa en Siberia (más de 10 millones de individuos aposentados allende los Urales entre 1900 y 1939) han abierto al cultivo nuevas tierras e implantado bisoñas poblaciones rurales. El Asia soviética, Canadá, América del Sur, Australia, etc., ofrecen todavía posibilidades inmensas de roturación. La inmigración dirigida que practican estos países nuevos concede a los trabajadores agrícolas un régimen de favor. Muy distinta es la situación en los viejos países de Europa, donde prácticamente ya no quedan tierras vírgenes. Desde luego, las mejoras de la tierra, la recuperación de zonas pantanosas o del litoral (Marismas Pontinas, Zuyderzee), la intensificación de ciertos cultivos, permiten de vez en cuando establecer a nuevos agricultores. El estímulo material y moral por parte del Estado suele ser necesario para llevarles a regiones que se están despoblando, sacándoles de otras con elevada densidad demográfica.

En 1921 y 1922, las organizaciones agrícolas bretonas se encargaron de la instalación de más de mil campesinos en 8.000 hectáreas de los departamentos de Dordogne, Tarn-et-Garonne, Gers, Lot-et-Garonne. En 1938, habían trasplantado unas 1.500 familias a estos suelos. Los esfuerzos de la «Association Nationale de Migrations Rurales» permiten, además, organizar cada año unos centenares de traslados desde Bretaña, el Este y Normandía hacia las zonas del Sudoeste y el departamento de los Bajos Alpes.

Dos ejemplos: los italianos en Haute-Garonne... — A falta de voluntarios bretones vandeanos, polacos o suizos, las organizaciones agrícolas de la

región de Toulouse se dirigieron a los italianos. El crecimiento de Toulouse a expensas del campo circundante, la deficiente natalidad que aqueja gravemente a estas zonas, transformaban paulatinamente el departamento de Haute-Garonne en una zona muerta. Desde 1876 hasta 1936, la población se había reducido en una quinta parte. La inmigración italiana, que empezó ya en 1922, hizo que se pudiera poner un freno al abandono de la tierra. En el momento del empadronamiento de 1946 el departamento contaba más de 18.000 italianos, de los cuales 10.000 trabajaban en la agricultura. Explotaban 2.232 fincas (66 por ciento en aparcería, 21 por ciento como arrendatarios, 13 por ciento dedicándose a su propia explotación) que representan más del 12 por ciento de la superficie cultivable. Su asimilación al medio francés se realiza sin dificultades.

...Y LA «GRAN MIGRACIÓN» POLACA. — Los profundos cambios debidos a la última guerra, el exterminio y los traslados forzosos de poblaciones enteras, las mutaciones territoriales, suscitaron, en cuanto volvió la paz, experimentos de colonización agrícola ante los cuales el afincamiento de belgas, suizos, italianos u holandeses en diversos puntos del territorio francés parece cosa de poca monta. Uno de los más espectaculares ha sido el experimento consistente en la transferencia de la población polaca de las regiones del Este, cedidas a la Unión Soviética, hacia las del Oeste, recuperadas por los polacos a expensas de Alemania: gran migración que puso en las carreteras a más de 4 millones de polacos, rurales en su mayoría, y les permitió instalarse en tierras más ricas y mejor equipadas que las que dejaban.

MIGRACIONES ESTACIONALES. — Las migraciones estacionales son muy frecuentes en la agricultura, pero es más fácil que pasen desapercibidas. Al liberar al hombre de la fatalidad del clima y de las intemperies, el progreso técnico reduce su amplitud. La época inactiva en el campo resulta menos onerosa en los países de montaña. Las migraciones hacia la llanura son menos necesarias. El turismo —por no escoger más que este ejemplo— abre a los pueblos de montaña empleos que sus moradores pueden alternar con el cultivo de la tierra.

La despoblación rural plantea, sin embargo, problemas de mano de obra que la mecanización intensiva no logra siempre resolver. La cosecha de la remolacha, la fabricación de azúcar atraen cada año al norte de Francia masas de bretones, belgas e italianos.

UN PROLETARIADO DE NÓMADAS. — El traslado de obreros agrícolas de una parte a otra de los Estados Unidos adquiere proporciones considerables. Se calcula que son unos 2 millones los que trabajan cada año en la cosecha de las patatas, los tomates, la remolacha, el algodón, los agrios, etc., en

suma, de todos los productos que requieren una aportación brusca de mano de obra concentrada durante un breve período de tiempo. En un país que valora al máximo los vínculos comunitarios, tejidos por una larga residencia, estos nómadas dan la impresión de ser unos parias.

Una encuesta realizada por una Comisión gubernamental en 1951 reveló, además de lo muy desfavorables que eran las condiciones de su salario, que la higiene de los campamentos provisionales en que los amontonan sus patronos, los cuidados médicos que se les deparan, las posibilidades de instrucción de sus hijos, tenían muy poco que ver con la «American Way of Life». «Durante los primeros días del verano — escribe un diario neoyorquino —, a lo largo de las carreteras principales de Florida y de Georgia, podéis ver pasar cargamentos de trabajadores agrícolas que se dirigen hacia las zonas rurales del norte, metidos en camiones como el ganado que se lleva a la feria...»

«...Apiñados sobre bancos de madera o cajones de naranjas que hacen las veces de asientos, hombres, mujeres y niños ruedan a través de las Carolinas y la Virginia; son hombres que tienen algo en común: la miseria y el agotamiento. De vez en cuando uno de los camiones se detiene, para darles lugar a comprar un «hamburger» o una Coca-Cola. La mayoría de ellos siguen sin interrupciones hasta llegar a su destino. El gobierno federal tiene establecidos reglamentos acerca del transporte de ganado. Cada cierto número de kilómetros manda la ley que se les haga bajar del camión, se les permita comer, beber, estirar los músculos. Los trabajadores nómadas no se benefician de la misma protección. Se les lleva, rodando por esas carreteras, en una sola etapa durante días y días...» Negros del Sur, echados a la carretera por la crisis algodonera, mejicanos que han penetrado más o menos legalmente en el país, a los que se lleva de Texas a Minnesota, granjeros arruinados de Tennessee, Arkansas o Minnesota, salidos directamente de las páginas de *Las Uvas de la Ira,* todo ese proletariado miserable se pone en movimiento hacia los tomatales y las huertas.

Cambios de equilibrio. — La actividad industrial, salvo en las industrias alimenticias, directamente vinculadas a la pesca y a la agricultura, no conoce fiebres semejantes. Sus movimientos de mano de obra son más regulares y más duraderos. En 50 años la evolución económica y técnica ha determinado el hundimiento de ciertas regiones industriales y el desarrollo de otras.

Veamos el caso de Gran Bretaña. Desde la primera guerra mundial, una depresión casi permanente aqueja a las viejas industrias (carbón, textiles, metalurgia) que fueron las artífices de la prosperidad británica del siglo xix. La decadencia del «País negro» acarreó un progresivo e insensible desplazamiento de la mano de obra industrial hacia el sur del país, hacia Londres y la región del Támesis, sobre todo. El tipo de actividades que se han desarro-

llado aquí —y que atrajeron a los parados del Norte y del Centro— responden a nuevas necesidades: automóvil, muebles, electricidad...

¿Movilidad voluntaria u organizada? — Estas transferencias de población plantean tales problemas humanos que los gobiernos han tratado de prestarles ayuda y de canalizarlas. Ya entre las dos guerras creó Gran Bretaña el *Industrial Transference Board* que quería favorecer el nuevo acoplamiento geográfico de la mano de obra suscitando o auxiliando las migraciones individuales. Desde 1945 los sindicatos norteamericanos hacen insertar en ciertos convenios colectivos cláusulas que protegen a sus miembros contra los traslados de las fábricas. Francia y los demás países europeos pugnan por poner en pie los medios institucionales que permitan paliar los efectos de la gran rapidez del progreso técnico y de la edificación del Mercado Común sobre la mano de obra.

El subdesarrollo regional. — Una de las leyes del desarrollo económico es que la industria atrae a la industria —de modo tan imperativo a como la riqueza atrae a la riqueza, por más que se escandalice el moralista—. De este modo se crean polos de desarrollo, pero también y al mismo tiempo zonas de depresión: el funcionamiento del liberalismo tiende, en ciertas condiciones, a acentuar el desequilibrio entre las distintas regiones. Las consecuencias de lo que decimos son graves, en lo humano y en lo social. La despoblación, el paro, la miseria que se ceban sobre ciertas regiones del Centro, del Sur de Francia, o del «Mezzogiorno» italiano, son alarmantes, sin lugar a dudas. Los expertos económicos y financieros empiezan también a darse cuenta de lo gravoso que resulta, no sólo en lo *humano,* sino también en lo *económico* y lo *financiero* (precio que resulta difícil de evaluar) el desmoronamiento por inanición de las regiones industriales abandonadas a su propia suerte [1].

4. EL PODER Y EL MERCADO DEL TRABAJO

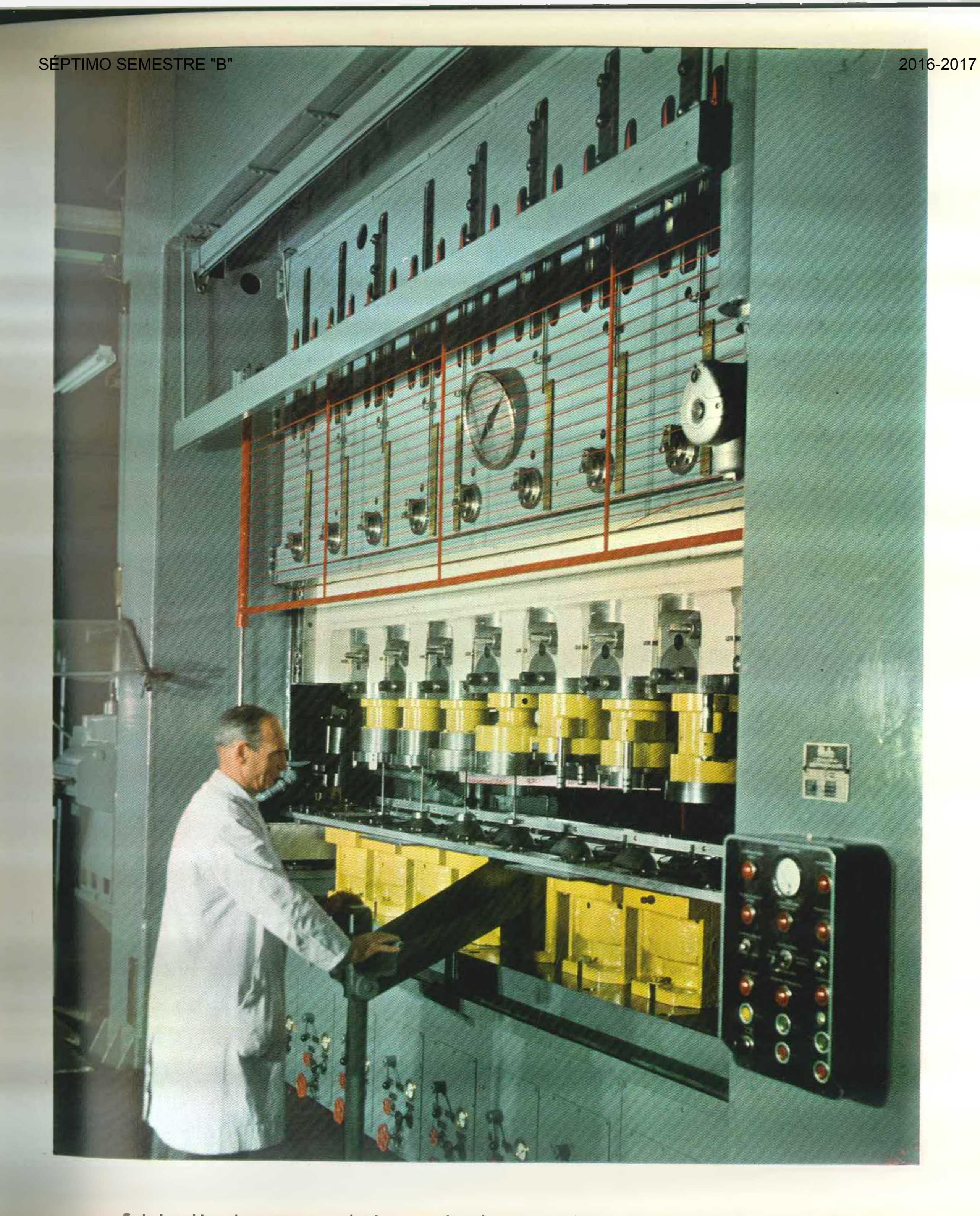
Las medidas adoptadas desde principios del siglo XIX para proteger a los trabajadores más desfavorecidos, para mejorar la formación de los asalariados, para facilitar su colocación, para socorrerles en época de paro, se debían en gran parte a una mentalidad y un espíritu asistenciales. El siglo XIX es el del refuerzo de la intervención estatal en todos los ámbitos que interesan a la mano de obra, ya sea el administrativo, el económico o el social.

1. Acerca de España, la primera obra que llama la atención sobre este problema, afirmando que el país sería, en el marco europeo, una de estas regiones condenadas, es la de José Larraz, *España y el Mercado Común,* Espasa-Calpe, 1962. *(N. del T.)*

La guerra de 1914-1918. — Ya durante la primera guerra mundial los Estados beligerantes tuvieron que adoptar una política que les permitiese sostener el funcionamiento de las fábricas a pesar del llamamiento a filas de los obreros. La extensión del trabajo femenino, el reclutamiento de un ejército de trabajadores de las colonias y extranjeros, el destino especial de obreros profesionales a los que se hizo regresar del frente para mandar esta mano de obra no especializada, fueron medidas todas ellas en las que la Administración desempeñó el papel impulsor, y que hicieron posible el resurgir industrial. Revelan el reconocimiento del valor de la mano de obra y de su importancia en el funcionamiento de una máquina económica en situación de crisis.

La creación de la Organización Internacional del Trabajo. — Restaurada la paz, los grandes países industriales reemprenden la interrumpida trama de las intervenciones legislativas y de los acuerdos internacionales que habían caracterizado el principio del siglo. La creación, por el Tratado de Versalles, de la Organización Internacional del Trabajo, les da un impulso notable. Ya en su primera sesión, en Washington el año 1919, multiplica la Organización las recomendaciones y los proyectos de convenios sometidos a los 39 Estados en ella representados. Trabajo de las mujeres y de los niños, protección de los trabajadores extranjeros, higiene industrial, accidentes de trabajo, derecho de coalición, etc.: en sus tres primeros años de existencia (Conferencia de Génova, acerca del trabajo marítimo, en 1920; Conferencia de Ginebra sobre el trabajo agrícola, en 1921), la O.I.T., animada por Albert Thomas, su secretario general, trabaja a pasos agigantados y vota 34 textos. Cuarenta años después habrá superado los 150.

La crisis económica y el progreso de las ideas. — La crisis de 1929, por el paro ingente que acarrea, incita a muchas mentes a preconizar una intervención mucho más profunda del Poder. En Francia, el *Plan du Travail* adoptado por el Congreso Confederal de la C.G.T. en septiembre de 1935 preconiza la creación de un Consejo Superior de la Economía, que se encargaría de preparar las nacionalizaciones y que sería el responsable de la instauración de un régimen de economía dirigida. El gobierno de Frente Popular no realizó más que una parte de este programa. En Estados Unidos y Gran Bretaña —por no mencionar los regímenes totalitarios que debían parte de su éxito a las medidas que adoptaron para aumentar el pleno empleo—, la definición y la ejecución por parte del Estado de una política nacional de la mano de obra figuran en el programa de los expertos, desde Keynes hasta el «Braintrust» de Roosevelt, quienes se preocupan por sacar del marasmo a la economía.



Fabricación de aparatos sin intervención humana. — Vista del cuadro de mandos de la prensa transportadora Schuler (300 toneladas), en la factoría de la Sociedad de Aparatos Marchal, en Pantin (1958). Esta prensa ejecuta en serie, sin ninguna intervención humana, reflectores, cubetas de proyectores y piezas embutidas de gran profundidad. Es capaz de entregar totalmente terminadas 1.100 piezas por hora. El transporte de piezas de un lugar a otro es realizado por pinzas gigantes de movimiento alternante. La posición precisa antes de cada golpe de prensa está asegurada neumáticamente por un disco electro-neumático, que, en combinación con un aparato de control, permite la detención instantánea de la prensa en cualquier posición.

La segunda guerra mundial. — El carácter «industrial» de la guerra moderna, más aún que en 1914-1918, impuso en 1939 la movilización de la mano de obra. La técnica maquinista ha penetrado hasta tal punto en las normas de la guerra que se necesitan millares de obreros para asegurar el abastecimiento de una sola división combatiente. Hasta se ha llegado a decir que cada unidad de combate, del ejército de tierra, de la marina, o de la aviación, puede considerarse como «la avanzada combatiente de una fábrica» (Pierre Naville), y por otra parte las fábricas ocupan un lugar importantísimo dentro del aparato militar. Hay que colocar en primera línea a verdaderos obreros capaces de reparar y de mantener en buen estado los inmensos parques de material; asimismo, los consejos y las sugerencias de los que luchan coadyuvan a los planos y a la concepción de los instrumentos bélicos.

La movilización de la industria. — Esta solidaridad, cada vez mayor, entre el frente industrial y el frente de combate, hace que la movilización de las fábricas corra parejas con la de los regimientos. Movilización, sin embargo, menos rigurosa; los norteamericanos, que ofrecen al respecto el experimento más impresionante, trataron de dejar a los mecanismos tradicionales del mercado del trabajo un cierto papel. La redistribución geográfica y técnica de la mano de obra sigue siendo «voluntaria» en la medida en que eso es compatible con las exigencias del plan de producción. Las tensiones más fuertes se producen en las minas y la agricultura; ahí deben las autoridades proceder a una política de «fijación» que impide que estos sectores se vacíen demasiado brutalmente en beneficio de las fábricas, donde los salarios son más elevados.

Los comités de mano de obra, las comisiones de selección, toda una administración *ad hoc* en la que coinciden representantes del gobierno, del patronato y de los sindicatos, interviene incesantemente para canalizar los movimientos de mano de obra en función de las prioridades del momento. Su papel es particularmente importante en lo que se refiere a los obreros especializados, imprescindibles para dirigir en las fábricas a la masa de trabajadores sin especializar (mujeres, muchachos, etc.), que han sido reclutados echando mano de toda clase de recursos. Se les busca en medio de una intensa competición, de una inflación de los salarios que les incita a una «rotación» de empleo muy acentuada. Esta utilización intensiva y metódica de los recursos humanos ha permitido a los Estados Unidos, aun movilizando a 12 millones de hombres para el ejército, mantener los efectivos de su mano de obra civil a un nivel prácticamente igual al de antes de la guerra. Alemania obtiene en esta época un resultado parecido metiendo en sus fábricas a ocho millones de trabajadores «forzosos».

Después de la segunda guerra mundial, el Estado incrementa su intervención en todos los ámbitos de la vida económica y la política del empleo

desempeña una función cada vez mayor dentro de la planificación y la orientación gubernamentales. Los objetivos de la producción, el reparto del crédito, la descentralización industrial, etc., tienen en cuenta los imperativos y caracteres de la mano de obra; y las inversiones privadas, la balanza de pagos con el exterior, los ingresos públicos, los empréstitos, condicionan asimismo la cuantía y el volumen del empleo.

El informe Beveridge. — El célebre informe Beveridge es sin duda el documento más significativo de esta toma de conciencia. Para su autor, lo mismo que para muchos hombres de su generación, obsesionados por el problema del paro, el «pleno empleo» se convierte en una exigencia que la sociedad libre debe satisfacer, si no quiere condenarse a sí misma. Ciertamente, siempre habrá paro tecnológico, debido a los cambios de las técnicas y a los progresos de la economía. El «pleno empleo» no entraña la total desaparición del paro, tan sólo pretende que la demanda de mano de obra sea superior a la oferta en el mercado, y que cualquier hombre sin trabajo pueda contar con un seguro de paro suficiente antes de dar — sin mucha demora — con un nuevo puesto de trabajo.

Unicamente la intervención del Estado puede asegurar la realización del pleno empleo: «En adelante, escribe Beveridge, el Estado tendrá a su cargo *una nueva función pública:* deberá realizar un desembolso total suficiente para proteger a los ciudadanos contra el paro masivo, con la misma energía con que debe defenderlos contra los ataques exteriores, o, dentro de sus fronteras, contra el robo y la violencia...»

El control de la colocación. — El decreto de 24 de mayo de 1945 que reorganizó el sistema francés del control del empleo se inspira en preocupaciones harto similares: se trata de orientar a los trabajadores hacia los empleos en que más necesarios son y también de conservar el control de los despidos colectivos, que son fuente de disturbios económicos y sociales. La primera de estas preocupaciones lleva al gobierno a proclamar el monopolio público de la colocación de la mano de obra: en principio el trabajador debe indicar al servicio de mano de obra del departamento — o a su sección local — que está buscando un empleo; el patrono debe asimismo comunicar que tiene plazas vacantes. El encuentro de la oferta con la demanda se realiza al abrigo del patrono y de todo espíritu paternalista: se cumple así una vieja reivindicación de los sindicatos. De hecho la aplicación de la ley se ha llevado a cabo sólo muy fragmentariamente: los patronos han conservado su derecho a la contratación directa; la prensa ha continuado — y aun incrementado — la publicación de sus rúbricas de oferta y demanda laboral; por último, los créditos necesarios para la supresión de las oficinas de colocación privadas no llegaron a ser votados: estas oficinas siguen desempeñando

un papel importante en la colocación de artistas, personal de servicio doméstico, profesores particulares, mandos empresariales y técnicos (por mediación de las Grandes Écoles, de los sindicatos, de las asociaciones de antiguos alumnos, etc.).

Oficinas públicas y privadas. — El sistema francés sigue, pues, siendo dualista. Los servicios públicos de colocación — en principio dependientes de los organismos provinciales y municipales, según ley de 1904, y que luego pasaron a depender, en 1939, de la Administración pública del Estado — son órganos del Ministerio del Trabajo. Las oficinas privadas están sometidas a una estrecha vigilancia administrativa acerca de la moralidad de sus dirigentes y la regularidad de sus operaciones. Se tolera su existencia solamente desde que la ley estableció el principio del monopolio público y prohibió toda nueva creación; nos encaminamos paulatinamente a su desaparición, salvo en ciertos ámbitos especializados, donde su mayor capacidad de adaptación justificará probablemente que sigan en pie.

Contratación y despido. — También el control administrativo de la contratación y del despido ha venido siendo claramente reforzado desde la última guerra. La legislación de 1945 obliga a los patronos, ya a una sencilla declaración (profesiones liberales, departamentos públicos y ministeriales, sociedades civiles, etc.), ya a una autorización previa (empresas industriales y comerciales). Todo funciona como si los servicios de mano de obra y de Inspección del Trabajo tuviesen en adelante un derecho de control sobre las decisiones patronales, aunque dentro de unos límites bastante estrictos: solamente las preocupaciones *económicas,* evidentes sobre todo en los casos de despidos colectivos, pueden justificar la injerencia administrativa. El derecho común del trabajo sigue aplicándose a todas las situaciones que no plantean problema alguno de interés general.

5. LA MANO DE OBRA FEMENINA

No basta con que provincias enteras de gentes oriundas del campo se metan en las fábricas. El Moloch industrial tiene que volverse hacia nuevas fuentes de mano de obra, y ante todo hacia las mujeres.

Incertidumbre de los empadronamientos y censos. — No siempre resulta fácil precisar el número de las que trabajan, ni tampoco reconstituir la curva de su evolución en tiempos pasados. Los criterios adoptados varían de un censo al siguiente. Tomemos las cifras francesas de 1926: 7.837.752 mujeres figuran en la población activa, es decir, un 36,6 por ciento del total

de la misma. El índice de actividad (porcentaje de mujeres que trabajan con respecto al conjunto de la población femenina en edad de hacerlo) se eleva al 37,4 por ciento. El empadronamiento de 1954 no indica más que la cifra de 6.646.000 mujeres activas (es decir, el 34,4 por ciento). El índice de actividad desciende, por lo tanto, al 29,9 por ciento. Pero la diferencia puede inducirnos a engaño; el censo de 1926 consideraba automáticamente activas en la agricultura a todas las mujeres de labradores que no declaraban otra ocupación; el de 1954 adopta un criterio más riguroso: tan sólo se anotan como activas las mujeres de agricultores que dicen abiertamente que trabajan. El porcentaje de las mujeres en la población activa del sector primario desciende así al 35 por ciento en 1954, frente al 41,3 por ciento en 1926.

Dificultad de las comparaciones internacionales. — Esta falta de concreción en las definiciones adoptadas por los estadísticos muestran la dificultad con que topamos al querer deslindar los dos ámbitos en que la mujer se mueve: el trabajo profesional y el doméstico. Por gravoso que sea el trabajo cotidiano de las amas de casa, no cabe bajo ningún concepto incluirlas en la categoría «activa» de la población. Y ¿los «ayudantes»? Se denominan así a los que trabajan en una empresa de tipo familiar (granja, pequeño comercio, etc.) sin remuneración de tipo monetario; miembros de la familia casi siempre: adolescentes y, sobre todo, mujeres. ¿Debemos incluir a éstas en la población activa? No cabe la menor duda de que sí. Pero, ¿a partir de qué duración, en función de qué tipo de ocupación las distinguiremos, por ejemplo, de las meras «amas de casa»? La variedad de las soluciones adoptadas según los países hace prácticamente imposible cualquier comparación internacional.

Otra fuente de incertidumbre propia de los países dotados, como Francia, de una legislación que estimula a la mujer a que permanezca en el hogar, se debe al hecho de que algunas se niegan a declarar su actividad profesional con tal de seguir percibiendo la prima de «salario único». Este fraude, relativamente fácil cuando se trata de un trabajo a tiempo parcial o a domicilio, acarrea una infravaloración de los efectivos de mujeres casadas en la población activa.

En Francia, estabilidad en el sector no agrícola. — El número de mujeres ocupadas en la agricultura es cada vez menor, y esa disminución lleva un ritmo rápido (3.613.000 en 1954 frente a 4.807.000 en 1926, si adoptamos el criterio amplio de este censo). En cuanto a la cuota femenina de la población activa no agrícola, casi no ha variado en Francia desde comienzos de siglo: constituía el 36,6 por ciento el año 1906, y en 1954 el 34,6 por ciento, es decir, una mujer por cada dos hombres. Lo que sí ha cambiado, y mucho, es la distribución interna entre los diversos ramos profesionales.

Reparto de 1.000 mujeres activas

	1866	1906	1936	1946
Industria	237	292	243	224
Comercio	51	100	156	153
Profesiones liberales	0	21	42	51
Servicios públicos	6	12	32	80
Servicio doméstico	225	100	90	83
Agricultura	402	432	398	365
Varios	43	53	39	44

Su proporción decrece claramente en la agricultura, en los empleos domésticos e incluso en la industria.

Los EMPLEOS SE DIVERSIFICAN. — Las mujeres han dejado de estar confinadas en una gama de empleos limitados. Esta diversificación de las colocaciones es el resultado de una larga lucha. El empleo de las mujeres en ciertas profesiones, su libre acceso a todos los escalones jerárquicos han chocado a menudo, y siguen todavía chocando, con la costumbre y los prejuicios: se les suelen reservar sectores de trabajo muy concretos y se les cierra el paso a otros sectores acotados para los hombres. Pese a todo, una evolución evidente se ha producido al respecto desde hace unos cincuenta años. Lo mismo en la industria que en el sector terciario, la discriminación en perjuicio de las mujeres está en franco retroceso.

Este progreso social no se ha realizado sin poderosas oposiciones. Confinadas en las industrias textiles, el trabajo de los tejidos y la indumentaria (en la Francia de 1896, de los dos millones de mujeres empleadas en la industria de transformación, 1.600.000 trabajaban en estos tres sectores), las mujeres proporcionaban a los patronos una oferta abundante de mano de obra, un fuerte «ejército de reserva» merced al cual podían mantener salarios bajos. La reputación de la mano de obra femenina de trabajar por salarios irrisorios, inferiores a veces en un 40 por ciento a los de los hombres empleados en iguales tareas, reforzaba la oposición de los sindicatos a dejarlas penetrar en los feudos hasta entonces reservados a los hombres. La historia del movimiento obrero a comienzos del siglo XX brinda numerosos ejemplos de huelgas provocadas por esta amenaza. Hay que aguardar a 1935 para que la C.G.T. abandone la convicción, proclamada en el Congreso de 1900 y directamente inspirada en la tradición proudhoniana, de que «la introducción de la mujer en la industria ha sido nefasta para la clase obrera tanto desde el punto de vista moral y físico como desde el pecuniario».

LAS MUJERES RECLAMAN LA IGUALDAD. — En Lancashire y en Yorkshire fue donde surgió, entre las obreras textiles, el movimiento de las sufragistas. Estas mujeres inglesas no reclamaban meramente el derecho de voto, sino que protestaban contra la inferioridad general de la condición que se atribuía

a la mujer y singularmente a la trabajadora. «Veo hombres y mujeres, niños, muchachas que trabajan muy duramente en la agotadora y tórrida atmósfera de la fábrica —escribe una antigua obrera, Annie Kenny, militante del movimiento—... Sin embargo, cuando termina la jornada, son las madres las que se apresuran a regresar al hogar, quienes van en busca de los niños confiados a sus amas o en guarderías, son ellas quienes preparan la merienda del marido, hacen la limpieza, la cocina, lavan la ropa, remiendan las prendas de vestir y se ocupan de los niños. El marido, en cambio, en cuanto regresa a casa, terminada su jornada de trabajo, bebe su té y marcha a la taberna, al club, al terreno de *cricket* o de fútbol. Siempre me he preguntado por qué tenían que ser así las cosas...» (Citado por E. Sylvia Pankhurst, *The Suffragette,* Londres, 1911, p. 22.) Las sufragistas se proponen utilizar sus derechos políticos para mejorar el destino de las mujeres que trabajan y también para insuflarlas un ánimo nuevo, ayudarlas a superar la apatía, el fatalismo, el sentimiento de inferioridad que las induce a aceptar pasivamente unas condiciones de empleo harto peores que las de los hombres.

INFLUENCIA DE LA GUERRA DE 1914-1918. — La división y la simplificación crecientes del trabajo, el progreso de las máquinas-herramientas, la multiplicación de las cadenas de montaje contribuyen a *descalificar* el trabajo: con otras palabras, favorecen la entrada de las mujeres en la industria. Pero el vuelco de la situación lo provoca, sobre todo, la guerra. Al vaciar las fábricas de mano de obra masculina, la movilización de 1914 incrementa bruscamente el número de colocaciones disponibles para la mano de obra femenina: entre 1913 y 1917 la proporción de ésta en la industria francesa pasa del 33,3 por ciento al 40,2 por ciento. Las mujeres se dirigen hacia las fábricas de buen grado, sobre todo habida cuenta de que falta el salario del marido y el coste de la vida no tarda en subir.

EN LA INDUSTRIA. — En todas las industrias se les encomiendan puestos de trabajo hasta entonces reservados a los hombres: mando de las prensas hidráulicas, levantamiento de las puertas de los hornos, descarga de los vagones en las fábricas de acero, mando de los puentes móviles, manejo de los martinetes, etc. Para que puedan trabajar objetos más pesados (obuses de 60 a 110 kilos, por ejemplo), se trata de mecanizar al máximo su manipulación, se multiplican los medios de transporte de los productos en el interior de la fábrica, se facilitan las operaciones de carga y descarga. Se adaptan también las máquinas-herramienta: los tornos revólver ordinarios van siendo paulatinamente sustituidos por tornos automáticos para la fabricación de los elementos de obuses en los talleres especializados.

La gran mayoría de estas tareas corresponden a puestos de obreras semicalificadas que trabajan con máquinas. Las mujeres realizan de modo exce-

lente estas tareas repetitivas y fragmentarias que requieren más rapidez de reflejos que fuerza física. La regulación de las máquinas, el abastecimiento en herramientas y la puesta en condiciones de las mismas, el mando técnico, siguen corriendo a cargo de hombres, muchos de los cuales son traídos nuevamente del frente ya en 1915, cuando la industria de guerra acelera su producción. Pocos son los patronos que se preocupan por dar a sus obreras la formación profesional calificada que les abriría posibilidades de ascenso social.

El exceso de trabajo fabril. — La guerra obliga a olvidar temporalmente ciertas normas legislativas votadas desde principios de siglo para la protección de la mano de obra femenina e infantil. La obligación de descanso semanal, instituida en 1906, la prohibición del trabajo norturno, pasan a ser letra muerta. En una encuesta de 1917 se ve que una mujer de cada cuatro trabaja más de once o doce horas diarias, y las demás un mínimo de diez horas; el 15 al 20 por ciento de las obreras deben hacer dos o tres turnos. «He visto —escribe uno de los altos funcionarios del Ministerio de Armamento—, he visto mujeres que al volver de la fábrica a las nueve o las diez de la noche, se desploman sobre una silla, mujeres a las que el padecimiento de tanto cansancio y tanto agotamiento arrancaba lágrimas. No se quejaban, tenían el sentimiento del deber, y además se ganaban desahogadamente la vida. La mujer es ahorrativa. Es una hormiga. Con una prima a la producción, se la hace trabajar hasta el agotamiento total. Necesita que se la proteja, aunque ella misma se oponga.»

Esfuerzos de organización. — Los esfuerzos realizados en algunas fábricas de municiones para implantar el sistema Taylor, teniendo en cuenta las exigencias fisiológicas del trabajo reiterativo y fragmentario (de modo particular, multiplicando los descansos intercalados y las rotaciones de puestos) no dejan de ser iniciativas aisladas. A partir de 1917 hay que intervenir para limitar abusos cuyos efectos empieza a acusar la propia producción.

Se trata de convencer a los industriales de que las energías de su mano de obra no son inagotables; y de que resulta excesivamente fácil rechazar el mejoramiento de la higiene y de las condiciones de trabajo invocando el lema «nada de quejarse, mientras los hombres están en las trincheras». Un Comité del trabajo femenino, creado en abril de 1916 bajo la dependencia del Secretario de Estado para la Artillería y las Municiones, lucha por impedir que el agotamiento perjudique a la larga la productividad, organizando a la vez la prospección sistemática de las reservas de mano de obra de que disponen todavía las provincias.

La postguerra. — Después de 1918 muchas mujeres abandonan sus empleos. Su proporción en la industria desciende al 31,3 por ciento en 1921

y luego al 28,6 en 1926: en adelante, no dejará de decrecer. Sin embargo, las colocaciones conquistadas durante la guerra se consolidan y hasta se amplían en la mayoría de los sectores.

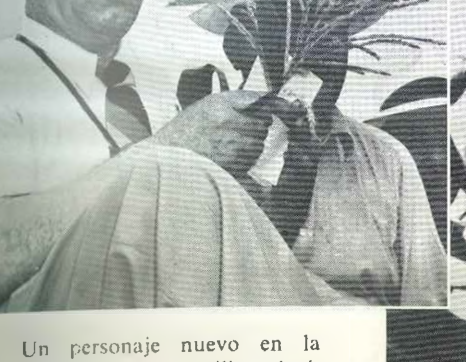
Ya no estamos en los tiempos en que los dos tercios de las obreras se concentraban en tres o cuatro ramos de la industria. Desde luego, la industria de la indumentaria y de los tejidos cuenta todavía en 1954 con un 81 por ciento de trabajadoras femeninas; los textiles con un 56 por ciento. Y en la papelera y cartonera las mujeres constituyen el 38 por ciento. Pero ya en 1936 encontramos un 10 por ciento de mujeres en la metalurgia y otras industrias dedicadas a la transformación de los metales, tradicionalmente masculinas todas ellas. En 1946 esta proporción es del 15 por ciento. Igual progreso en la química: 21,3 por ciento de mujeres en 1936, 28,2 por ciento en 1946.

La inferioridad de los salarios femeninos. — La condición de la mujer sigue siendo inferior en un punto esencial: los oficios «femeninos» están peor pagados que los «masculinos»; las mujeres que trabajan en oficios «masculinos» reciben, a igual puesto, un salario menor al de los hombres. Una encuesta realizada en 1925 por el Grupo de las Industrias Mecánicas y Conexas de la región parisiense mostraba que el salario horario del peón corriente era de 1,70 francos para las mujeres y 2,39 francos para los hombres; el del obrero calificado que trabaja a destajo, de 2,01 francos para las mujeres y 2,62 para los hombres. En 1933 publicó el Ministerio del Trabajo una encuesta relativa a siete profesiones femeninas: el promedio del salario diario era de 19 francos frente a 30 francos para los hombres de las profesiones masculinas (*Bulletin du Ministère du Travail,* abril-mayo-junio, 1933).

Una encuesta alemana de 1930 llevada a cabo en cerca de 3.000 establecimientos que daban trabajo a 784.000 personas, de las cuales el 10 por ciento aproximadamente eran obreras, revelaba salarios femeninos inferiores a los masculinos en un 50 a un 83 por ciento (B.I.T., *Inf. Soc.,* 26 de enero de 1931).

Sus causas. — Estas diferencias se deben en ciertos casos al hecho de que una abundante mano de obra femenina se concentra en unos cuantos oficios limitados, sobre todo en las industrias de lujo (encajes, lencería fina, vestimenta) que sufren grandes fluctuaciones económicas, y también al hecho de que el trabajo a domicilio, muy frecuente en estas industrias, favorece la explotación de la mano de obra. Se deben asimismo — y ante todo — a la debilidad del sindicalismo femenino. La obrera no reivindica. Su salario no tiene a menudo más que un carácter accesorio que la hace menos exigente; es el hombre quien asegura lo esencial del ingreso familiar.

Las mujeres afluyen hacia el sector terciario... — La desigualdad de los salarios femeninos tiende actualmente a disminuir. Sigue siendo, sin embargo, más acentuada en la industria que en el sector terciario.



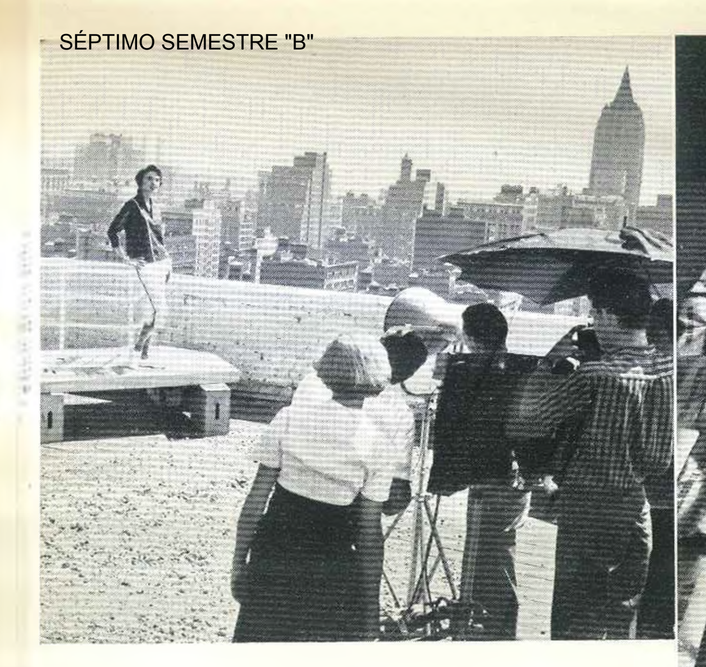
EL CULTIVO INDUSTRIAL DEL MAÍZ

Técnicos formados en los Cursos universitarios de agricultura del *Iowa State College*, donde se pone a prueba esta máquina sembradora. (Des Moines. EE. UU., 1955.)

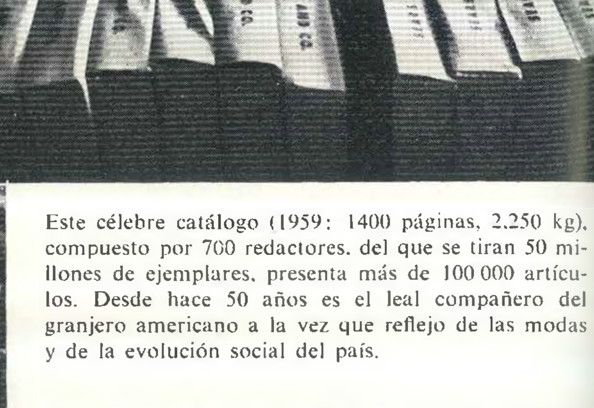
Un personaje nuevo en la agricultura: el auxiliar técnico. En esta fotografía vemos a Boris Sokolov, director de los laboratorios de selección del maíz en Ucrania, examinando una espiga en la granja del *Iowa State College* (1955).

Hilera de silos de forraje de maíz para el ganado en Minnesota (EE. UU.).





Una maniquí posa sobre un tejado de Nueva York para el próximo catálogo de Sears.



Este célebre catálogo (1959: 1400 páginas, 2.250 kg), compuesto por 700 redactores, del que se tiran 50 millones de ejemplares, presenta más de 100 000 artículos. Desde hace 50 años es el leal compañero del granjero americano a la vez que reflejo de las modas y de la evolución social del país.

Sears, Roebuck and Co., Chicago. Empresa fundada en 1892 por Richard Warren Sears, en Minneapolis, primero, y luego en Chicago. Empalme general con la red ferroviaria norteamericana. La cifra de negocios se elevó en 1959 a tres mil ochocientos millones de dólares.



Llegada de los pedidos en sacos de 50 kg, que contienen un promedio de 3500 pedidos a razón de 12 dólares cada uno.

UNA EMPRESA MONSTRUO DE VENTAS POR CORRESPONDENCIA



Oficina de correos de Sears: envío de los pedidos el mismo día en que se reciben.



LA CIRUGÍA MODERNA

Se practica «en equipo»; hasta diez y doce especialistas, cada cual en su puesto, asisten al que opera. Aquí, una operación a corazón abierto: un corazón y pulmones artificiales, a la izquierda, se encargan del relevo para asegurar la circulación y la respiración, permitiendo al cirujano trabajar sobre un órgano vacío de sangre.

Pero no es ese el único factor que encarrila a las mujeres hacia este último sector. Sus cualidades de esmero, paciencia, docilidad las hacen valer en el comercio y los empleos de despacho. Por cada cien personas empleadas en el sector terciario en Francia, había 36 mujeres en 1896 y 43 en 1954. Siguen siendo, naturalmente, muy numerosas en los servicios personales y domésticos (85 por ciento), en el comercio y la industria hotelera (45 por ciento). Han más que doblado en cincuenta años en la banca, las finanzas y los seguros (46 por ciento).

...Y LAS PROFESIONES INTELECTUALES Y LIBERALES. — Aquí, lo mismo que en la administración y en las profesiones liberales, donde su proporción casi ha doblado (37,5 por ciento hoy frente a 20 por ciento en 1906), las mujeres conservan los puestos de responsabilidad que se les confiaron durante ambas guerras: jefes de contabilidad, altos funcionarios y hasta oficiales (los servicios de transmisiones del ejército norteamericano cuentan con varias mujeres coroneles). Las mujeres no pueden ser procuradores, ni notarios, pero en 1936 cerca de 700 eran abogados (frente a 85 en 1921); 900 eran médicos (frente a 425); 1.350 dentistas (frente a 520); 1.600 farmacéuticas (frente a 320). La señora Kallontai, revolucionaria leninista, fue después de la primera guerra mundial la primera mujer embajadora. Hubo quien se rió de ello. Este tipo de destino es hoy corriente. El acceso de las mujeres a la *École Nationale d'Administration* les abre desde 1945 las puertas de ingreso en los grandes cuerpos del Estado francés. Si no hay mujeres en el cuerpo prefectoral, nadie ignora que esta anomalía se debe a las responsabilidades que tendrían que asumir en los consejos de revisión: obstáculo más que fútil que desaparecerá un día, junto con los últimos símbolos de la superioridad masculina.

Duración semanal del trabajo doméstico y profesional de la mujer[1]

Mujeres casadas que viven en aglomeraciones urbanas	Con una actividad profesional		(de lo cual corresponde a un trabajo profesional)	Sin actividad profesional	
	1947	1958		1947	1958
Sin hijos	84,6	77,3	(50,1)	56,0	54,3
Un hijo	82,1	83,6	(44,5)	73,5	71,2
Dos hijos	81,4	83,5	(36,9)	72,8	75,5
Tres hijos y más	83,5	84,0	(34,3)	77,7	77,4

EL DOBLE TRABAJO DE LA MUJER. — Por muy alta calificación que tenga su empleo, por ágil que resulte su horario profesional, las mujeres que trabajan tienen en su mayoría una vida tensa en que cada minuto cuenta. En-

1. Incluidos los trayectos de trabajo. Los decimales representan décimas partes de hora.

cuestas realizadas en 1947 y 1958 por el *Institut National d'Études Démographiques* muestran la parte que corresponde a las actividades profesionales y la atribuible a los cuidados domésticos en la vida de las mujeres casadas.

6. LOS INMIGRADOS

Migraciones internacionales. — Los últimos años del siglo xix y los primeros del xx coinciden con un desarrollo sin precedentes de las migraciones internacionales. Entre 1901 y 1910 Estados Unidos acogen 8.795.000 inmigrantes, y entre 1911 y 1920, un total de 5.735.000. La casi totalidad de esta mano de obra joven y barata que acude a favorecer la expansión de la industria norteamericana, proviene de Europa. Norteamérica no es el único polo de atracción: dentro de la propia Europa los países muy industrializados atraen una mano de obra extranjera que viene a ocupar los puestos menos calificados, los peor pagados, los más duros, aquellos que los naturales del país ya no quieren. Entre 1870 y 1914 Alemania atrae a un millón de extranjeros, polacos en su mayoría, que afluyen hacia las minas o las fábricas del Ruhr o acuden a sustituir en las provincias orientales a los campesinos atraídos a su vez por la ciudad.

El final de la primera guerra mundial coincide con el principio de una nueva era de traslados internacionales de población.

Cierre de los países nuevos. — Las migraciones de origen racial o político (griegos de Anatolia, judíos alemanes y austríacos, republicanos españoles, etc.) se multiplicarán entre ambas guerras mundiales; pero los países nuevos y los viejos países industriales van a controlar de modo cada vez más riguroso el acceso de los extranjeros a su mercado de trabajo.

La ley votada por Estados Unidos en 1924 —en gran parte a causa de la presión sindical— es sin lugar a duda el símbolo más llamativo de este proteccionismo de nuevo cuño. Entre 1921 y 1930 Estados Unidos no absorben más que 4.107.000 inmigrantes; 528.000 nada más entre 1931 y 1940, cuando la depresión económica incita a multiplicar las precauciones.

Para los extranjeros, la reglamentación se vuelve draconiana: la autorización de trabajo es temporal y revocable; el acceso a la nacionalidad norteamericana —que abre de par en par las puertas del mercado laboral— pasa por pruebas múltiples y severas, y a veces cómicas. Bernt Balchen, un noruego, piloto del almirante Byrd en el Polo Sur, recibe la denegación de nacionalización en 1931 so pretexto de que es incapaz de justificar cinco años de residencia continuada en Estados Unidos. «—Pero si yo navegaba a bordo de un buque con pabellón norteamericano.» «—No estaba usted, sin embargo, en *tierra* norteamericana, y además desembarcó usted...» «—Sí, pero en una

tierra que el almirante Byrd bautizó Little América: los Estados Unidos la reivindican solemnemente...» «—El pronunciarnos al respecto crearía problemas de derecho internacional que no son de nuestra competencia: así, que no será usted ciudadano norteamericano...»

Europa sufre por ello. — La cantidad de europeos admitidos en Estados Unidos disminuye cada año a la vez en cifras absolutas y en números relativos: en vez del 80 o 90 por ciento, como antes de 1924, los europeos no forman ya más que el 60 por ciento de la cuota admitida anualmente. La cosa reviste especial gravedad para aquellos países europeos (como Polonia, Italia, las regiones mediterráneas y balcánicas) que desde comienzos de siglo proporcionaban la mayor parte de los inmigrantes.

Ni las colonias, ni los protectorados ofrecen las salidas que Norteamérica, país que entre 1830 y 1930 absorbió treinta y ocho millones de inmigrantes. Gran Bretaña tiene sus Dominios, pero éstos consiguen la independencia y someten a normas cada vez más rígidas la llegada de mano de obra extranjera: buscan mandos, técnicos, agricultores dispuestos a colonizar las nuevas tierras; pero rechazan, sobre todo cuando la crisis económica asoma, los obreros industriales que compiten con la mano de obra nacional y provocan la hostilidad de los sindicatos. La cuantía neta de la emigración fuera de Gran Bretaña, que en 1913 era de 300.000 personas, no es más que de 97.000 en la época 1923-1930; entre 1931 y 1938 se vuelve negativa, ya que la inmigración anual supera en 24.000 unidades la emigración, en promedio; Gran Bretaña, cuya natalidad por otra parte está en descenso, ha dejado de poblar la Commonwealth.

Francia, país receptor. — Francia siempre atrajo a los obreros extranjeros. En vísperas de la primera guerra mundial, su inmigración adopta un carácter sistemático y organizado: ya a partir de 1907 ciertos terratenientes hacen venir campesinos polacos al Noroeste francés. Estimulada por la Sociedad Polaca de Emigración, una corriente regular de mano de obra se dirige primero hacia la agricultura y luego hacia las minas francesas. Corriente que resurgirá en 1918.

En 1914-1918. — No es Polonia, aislada de Francia, sino los países mediterráneos, Portugal y Extremo Oriente los que proporcionaron la mano de obra necesaria para mantener el funcionamiento de la industria durante la primera guerra mundial. Grecia brinda 20.000 hombres, Portugal unos 15.000, Italia y España unos cuantos millares cada una. Muchos de estos trabajadores, dotados de un mínimo de instrucción, reciben una formación profesional y ocupan rápidamente puestos calificados. Muchos de ellos se aposentarán definitivamente en Francia. Harto menos estables —y menos

calificados— resultarán los 80.000 argelinos (kabiles en su mayoría), los 35.000 marroquíes, los 18.000 tunecinos, por no mencionar los 50.000 indochinos, los 37.000 chinos y los 5.000 malgaches que una política de prospección y de reclutamiento sistemáticos encauzó hacia las fábricas francesas desde 1915.

Entre ambas guerras. — Los vacíos provocados por la guerra, los efectos cada vez más graves de la baja de la natalidad, obligaron a Francia a acoger, desde 1918, un número creciente de trabajadores extranjeros. Interrumpida por la guerra, la inmigración polaca cobra desde 1919 —fecha en la que los gobiernos francés y polaco firman un convenio de inmigración— un desarrollo considerable.

Los polacos en el Norte. — El Comité de las Hulleras y la Confederación Agrícola de las Regiones Devastadas envían a Polonia misiones de reclutamiento. Paralelamente, cierto número de mineros polacos establecidos en Westfalia emigran hacia Francia, país que sus periódicos nacionales presentan como el más acogedor. En 1924 un protocolo franco-polaco permite la creación de un organismo único, la Société Générale d'Immigration, que se encarga del traslado de la mano de obra de un país a otro. En los departamentos del Nord y de Pas-de-Calais, hacia los que se dirige la mayoría de esos inmigrantes, el número de polacos rebasa los 140.000 ya en 1926. Alcanza los 190.000, es decir, el seis por ciento de la población nacional y el 51 por ciento de la extranjera, en 1931.

Repatriaciones durante la crisis. — La crisis económica de 1930-1935 tuvo como efecto que se detuvieran las corrientes migratorias en el mundo entero. El promedio anual de la emigración polaca neta (es decir, deducida la cuota que corresponde a los inmigrantes), que alcanzaba los 108.000 individuos en el período 1926-1930, se vuelve negativo entre 1931 y 1935: el número de repatriados es mayor que el de emigrados. Es la época en que el gobierno francés no se limita a cerrar sus fronteras a la inmigración polaca, sino que obtiene además la repatriación de oficio de cerca de 20.000 polacos. Interrumpidas a partir de 1937, estas repatriaciones volverán a empezar en cuanto termina la segunda guerra mundial, pero ahora por una razón distinta: el gobierno polaco hace cuanto está en su mano a fin de recuperar el mayor número posible de sus súbditos, necesario para reconstruir su asolado país.

Los argelinos en Francia. — Desde antes de la guerra de 1914 habían empezado a buscar trabajo en Francia los argelinos: 30.000 de ellos constituían ya en 1913 un complemento de mano de obra en las minas del

Norte y del Este y en los puertos del Sur. Su número, que durante la guerra dobló sobradamente, no ha dejado de crecer desde entonces. La mano de obra argelina se ha familiarizado con todos los sectores de la actividad industrial. Concentrados en unos cuantos departamentos (la mitad en la región parisiense, y una cuarta parte en cinco departamentos muy industriales, a saber, los de Meuse, Meurthe-et-Moselle, Nord, Rhône y Bouches-du-Rhône), los aproximadamente 300.000 argelinos que trabajan actualmente en Francia proporcionan a la economía un complemento decisivo ocupando los empleos de poca o ninguna calificación, para cubrir los cuales la mano de obra francesa es deficitaria.

UNA MANO DE OBRA MÓVIL. — Móvil, esta mano de obra lo es por dos motivos. Primero, porque una parte importante de ella trabaja en ocupaciones estacionales o de temporada (construcción, obras públicas, presas, etc.) que la obligan a trasladarse de un lado para otro. Y luego, porque el ir y venir continuo de un lado para otro del Mediterráneo renueva continuamente sus efectivos. El joven argelino busca en Francia el trabajo que su país, a causa de su pobreza y de escasa industrialización, no puede ofrecerle. Una parte de su salario va a parar a su patria chica, donde hace vivir familias enteras. El mismo vuelve allá a pasar temporadas más o menos breves: vacaciones de unas semanas o intermedios más largos, entre dos estancias en Francia.

No es un hecho raro que los hijos de una misma familia se sucedan en Francia, por turnos, para hacer vivir con sus giros a los que permanecen en Argelia.

UN PROBLEMA SOCIAL. — Esta mano de obra inestable no se asimila a la sociedad francesa. Constituye en Francia un proletariado mal alojado, mal nutrido (el argelino pasa privaciones para mandar dinero a su familia), continuamente bajo la amenaza del paro: 25 por ciento de parados en 1948, y en 1954, 45 por ciento. La diferencia de religión, la falta de instrucción, la dificultad del idioma, la desconfianza o la hostilidad de la población francesa frente a ellos, hacen que los obreros argelinos se encierren en sí mismos. Las tres cuartas partes de los trabajadores argelinos tienen menos de veinticinco años; sin familia, sin mujer (aunque se observa un incremento de la inmigración femenina argelina: unas 30.000 mujeres en 1960, con 60.000 niños), viven en condiciones artificiales. Son muy pocos los que se casan con francesas.

En el tajo, el argelino se encuentra ante la discriminación, ante un racismo a menudo inconsciente que la guerra de Argelia y la lucha terrorista no han hecho más que incrementar. Son innumerables los testimonios que patentizan el recelo que le demuestra su compañero de trabajo francés, aun el que vota por las izquierdas en las elecciones: las diferencias en materia

de costumbres pueden más que la ideología igualitaria. Toda su instrucción, toda su cultura, dan al occidental, aun cuando se trate de un analfabeto, un sentimiento de superioridad que dificulta su comprensión del «otro», de quien no tiene la misma pigmentación de la piel, no bebe siempre vino tinto y habla mal el francés. A todo ello debe añadirse, en las épocas de paro, cierta rivalidad económica. Entre el argelino y el francés, el patrono, el contramaestre, prefieren al francés. Su falta de instrucción (cuatro argelinos de cada cinco no poseen ninguna formación escolar) impide también al argelino adquirir un bagaje técnico y ascender en la jerarquía profesional.

Sedimentación étnica y racial... — La llegada permanente, en ciertos grandes países industriales, de trabajadores extranjeros poco instruidos, con dificultades en el empleo del idioma del país, víctimas naturales de la hostilidad, la desconfianza, los prejuicios étnicos y raciales, de la población local, da lugar a que surja una serie de estratificaciones, de discriminaciones psicológicas y sociales que pueden reflejarse en la organización del trabajo, lo mismo en su faceta oficial que en su aspecto «no formal».

...en la industria norteamericana... — En Yankee City, pequeña ciudad norteamericana estudiada hacia 1935-1940 por los etnólogos, la industria del calzado, principal actividad local, reserva sus empleos mejores a los norteamericanos de pura cepa; los menos calificados y peor pagados a los inmigrantes recién llegados: griegos, italianos, polacos, etc., todavía mal asimilados. A mitad de camino en la escala de las responsabilidades y de los honores, están los irlandeses primero, los canadienses franceses luego, a los que casi no se considera extranjeros. La antigüedad de una inmigración tradicional, las costumbres comunes, la práctica del idioma inglés (elemento éste que ha favorecido mucho a los irlandeses, otorgándoles de manera especial el monopolio práctico de los empleos de contramaestres en las industrias), son todos ellos factores que influyen en la estratificación profesional.

...y en el Ruhr. — Otro ejemplo de lo mismo es el que nos brinda el Ruhr. Entre 1870 y 1925, esta región, cuyas industrias de carbón y cuya siderurgia se desarrollaban a un ritmo rapidísimo, no ha dejado de pedir inmigrantes. Polacos, alemanes del Este, han provisto los puestos que la mano de obra local no podía ocupar, por ser insuficiente.

La victoria, y la ocupación francesa luego, que alentaron a los polacos a dirigirse hacia el Norte de Francia, el movimiento de racionalización y, por último, la crisis económica, interrumpieron la corriente. Pero todavía permanecen en la organización del trabajo huellas de esta afluencia de extranjeros. En la cúspide de la jerarquía profesional, un número restringido de obreros calificados y de mandos inferiores y medios, reclutados entre la pobla-

ción local y que poseen un acervo de experiencia y de formación artesana. Bajo sus órdenes, la masa sin calificar de los emigrados, a los que su falta de instrucción y lo poco familiarizados que están con la industria, ya que son campesinos en su mayoría, aleja de los puestos de responsabilidad. La división funcional del trabajo viene reforzada y ensanchada por las diferencias de situación étnica, cuyos efectos son palpables dentro de la empresa y fuera de ella. Surgen antagonismos que impiden la unidad de acción sindical, y que el patronato tiene sumo interés en perpetuar.

Capilaridad social. — Conforme pasan los años, cuando la primera y la segunda generación nacidas en el país relevan a sus padres nacidos fuera, la senda del ascenso social se abre a estos miembros de minorías nacionales o étnicas. La instrucción escolar desempeña aquí un papel cardinal. Acelera la asimilación, favorece la promoción colectiva económica y social. El acceso del grupo étnico a las fuentes de riqueza económica condiciona su ingreso en el mundo de la política, de la administración y, en general, dentro de la sociedad burguesa. Ningún país ofrece mejor que Estados Unidos en los últimos cincuenta años el espectáculo de esta carrera hacia el prestigio y el poder en que los recién llegados relevan a los precedentes: la minoría judía se ha enriquecido primero dentro de la banca y en el comercio, y después en la confección neoyorquina; la minoría irlandesa, con la construcción, los transportes, los muelles portuarios (valiéndose de la influencia de los irlandeses en los «aparatos» políticos para lograr de ayuntamientos y de administraciones contratos de mercado muy ventajosos). A los italianos les ha costado más elevarse por encima de los pequeños oficios y de los empleos mal pagados a que les relegaba su llegada demasiado reciente, su falta de instrucción y su origen campesino. Ello explica las tentaciones procedentes de vías «paralelas» de ascenso social: protección, gangsterismo, tráfico de drogas. La comunidad italiana se ha adentrado desde hace unos años en los tranquilos fondeaderos del «respeto» social; los puertorriqueños, última capa de inmigración, les relevan en los «oficios» marginales que sólo permiten el acceso a la riqueza y al poder al margen de los cauces normales de la sociedad.

Persistencia de las discriminaciones. — Las minorías étnicas o raciales, si quieren acceder a los puestos más elevados de la jerarquía profesional o social, deben vencer la discriminación. La peor de todas es la vinculada al color de la piel: los negros, los amarillos, en suma, «las gentes de color», en Estados Unidos, en África del Sur y en muchos otros países, tienen que pechar con la prohibición que se les hace de penetrar en ciertos sectores socio-profesionales. Discriminación que tiene en África del Sur el refrendo de la ley y que desde hace unos veinte años no ha dejado de empeorar.

Discriminación más velada, pero igualmente eficaz, en un país como

Norteamérica: la acción combinada de patronos, sindicatos y administraciones confina a los negros en los empleos de menor consideración y de peores salarios. Entre los diplomados de las «High Schools» (únicos que estudian la estadística para neutralizar las diferencias de instrucción escolar) y nada más que en las regiones septentrional y occidental de Estados Unidos, harto más liberales que el Sur, el censo de 1950 muestra que, de cada cien negros, sólo siete acceden a las profesiones liberales e intelectuales y a los empleos correspondientes a los mandos (frente a 22 entre los blancos), y 10 a los puestos de empleados (frente a 35). En cambio, el 58 por ciento de los negros están confinados en las tareas no calificadas («laborers» y empleos de servicio), frente a un 7 por ciento de los hombres de raza blanca. En cuanto a los diplomados de enseñanza superior encontramos diferencias del mismo orden.

Mecanismos de la discriminación — Para llegar a este resultado, los procedimientos que se emplean son varios. Muchas veces, son los asalariados de raza blanca los que oponen a los negros una resistencia abierta o tácita: la llegada de un hombre de color al tajo o al taller es punto de partida de protestas, paros en el trabajo, vejaciones. Aun cuando el interesado se mantenga firme, es el patrono quien acaba por despedirle, con tal de tener paz. La discriminación comienza, por lo tanto, desde el momento mismo en que se trata de contratar al trabajador. A pesar de las leyes antidiscriminatorias, votadas en su mayoría después de la segunda guerra mundial, ciertas empresas, ciertos oficios se las amañan para permanecer «blancos» en un ciento por ciento. Los negros, en cambio, se aseguran el monopolio de otros sectores (portaequipajes, etc.) que generalmente figuran en la parte más baja de la jerarquía socioeconómica. Esta segregación de la mano de obra se traduce en ciertas fábricas por el empleo paralelo de equipos y talleres, unos totalmente negros y otros blancos por completo.

Los sindicatos, sobre todo cuando florecía el sindicalismo «por oficios», han sido a menudo el más eficaz instrumento de discriminación. El esfuerzo de las confederaciones (la A.F.L., pero sobre todo la C.I.O.) para acabar con ella ha logrado algunos éxitos en la administración, los transportes y las grandes industrias.

La confederación sindical norteamericana, nacida después de reunificadas la A.F.L. y la C.I.O., impone a los sindicatos que solicitan su afiliación la renuncia a cualquier discriminación basada en la raza, el color, las convicciones religiosas o el origen nacional. En 1940, veintiséis sindicatos nacionales afiliados a la A.F.L. tenían todavía constituciones y reglamentos interiores en los que imperaba la discriminación antinegra; en 1960 ya sólo quedaba en esas condiciones uno de ellos, el de los conductores y mecánicos de locomotoras.

Reconocida oficialmente en el plano jurídico la igualdad entre blancos y

negros, no siempre es respetada en la práctica: hay una pléyade de medios discretos, indirectos, de asegurar el trato preferente dado a los primeros. Por sinceros y decididos que sean, a los dirigentes sindicalistas les cuesta castigar estas prácticas generalmente clandestinas. Aunque la discriminación en el tajo es menos frecuente y menos grave que en los ámbitos familiar y residencial, su retroceso es, sin embargo, muy lento.

7. LOS TRABAJADORES DE EDAD AVANZADA

Al alargarse la vida —y también al decaer la natalidad— se produce un envejecimiento demográfico: entendemos por ello que las capas de edad más avanzada ocupan una importancia creciente dentro del volumen general de la población. En tanto que para mil habitantes contaba Francia en 1900 con solamente 124 «mayores de 60 años», en 1930 eran éstos 140, y 161 en 1955. Francia no tiene al respecto más que un avance relativo con relación a los demás grandes países industriales.

Envejecimiento de la población activa femenina. — El envejecimiento demográfico se refleja en la composición de la población activa, pero incide en ella con otros muchos factores que modifican visiblemente su configuración.

La estructura de edad de la población activa femenina —su caso aparece como el más complejo— viene influenciada por el hecho de que las mujeres casadas, relativamente de más edad, trabajan en número creciente. Ello se explica por el predominio del modo de vida urbano, por la disminución del número de hijos, por la necesidad de comodidad, por el deseo también de ascender por los peldaños de la escalera social recurriendo al «consumo de ostentación» (compra del automóvil, de la casa, de la nevera, etc.) que «sitúa» socialmente al matrimonio. La población femenina conoce su índice de actividad más elevado por debajo de los 25 años: un 42 por ciento en el censo francés de 1954, frente a un 31 por ciento para el grupo de edades que cubre desde los 25 a los 54 años y un 38 por ciento después de los 55. Pero todo parece indicar como si el matrimonio y la maternidad, que siempre pusieron trabas a la actividad profesional de la mujer, le opusieran desde ahora obstáculos más fáciles de franquear. Entre 1947 y 1956 el número de mujeres casadas activas pasa en Estados Unidos de 5 millones a 12.300.000, mientras que durante el mismo plazo de tiempo la cuota de las mujeres solteras decae de 6.200.000 a 5 millones. Este fenómeno tiene como resultado que se eleve la edad media de las mujeres activas: 26,2 años en 1900, 31,9 en 1940, 37,2 en 1952. El promedio de edad, que en 1890 era de 8,4 años menor que el de los hombres, lo es solamente de 2,6 en 1950. Al mismo tiempo (todos estos datos

se encuentran en dependencia recíproca), la esperanza de vida *activa* de una norteamericana en el momento de nacer pasa de 6,3 años en 1900 a 18,2 en 1955: progreso del 300 por ciento, muy superior al de la longevidad.

Algunos tipos de estructuras de edad en las empresas

	Porcentaje de trabajadores con:			
	menos de 25 años	25 a 39 años	40 a 54 años	55 años y más
Tipo A	5 %	25 %	45 %	25 %
Tipo B	2 %	40 %	46 %	12 %
Tipo C	33 %	35 %	25 %	7 %
Promedio nacional de los asalariados ingleses	18 %	32 %	32 %	18 %
Renault-Billancourt	5 %	33,5 %	41 %	20,5 %
Renault-Flins	11 %	66,5 %	23 %	4,5 %

Los tipos A (estructura con edad avanzada), B (estructura con edad intermedia) y C (estructura joven) han sido observados por Alastair Heron en la región de Liverpool y reproducidos en la obra «*Recent Trents of Occupational Health*».

Se observará la diferencia entre las fábricas de Billancourt y de Flins, antigua una y reciente la otra.

El trabajador que envejece... — El interés cada vez más vivo dedicado a las cuestiones de envejecimiento se explica, pues, en gran parte, por los cambios habidos en la estructura de la pirámide demográfica. Psicólogos y sociólogos buscan las tareas particularmente adaptadas a las personas de edad. Se llevan a cabo experimentos, tanto en el laboratorio como en las fábricas, para analizar sus reacciones frente a la fatiga, a las cadencias, a los cambios de tarea.

...en los empleos manuales... — Más que los trabajos que requieren fuerza, son las tareas de ritmo rápido las más difíciles para los obreros entrados en años. Ello explica que muchos de ellos, ocupados en las fabricaciones parcelarias y reiterativas de la gran industria, se vean obligados a cambiar de puesto desde los 45 o 50 años, y muchas veces a descender con ello en la escala de los salarios y de las responsabilidades. El propio progreso técnico impone cambios de puesto particularmente delicados por el hecho de que el envejecimiento influye en la adquisición de nuevas aptitudes todavía más que en el mantenimiento de las aptitudes adquiridas. La adopción de métodos de formación especialmente adecuados a las dificultades de asimilación de los trabajadores de edad avanzada permite, sin embargo, mejorar muy netamente su índice de éxito en las nuevas tareas.

...y entre los mandos. — Los mandos fabriles de más de cuarenta años tienen cada vez más dificultades para encontrar nuevas colocaciones. Algunos, cuya decadencia intelectual y física es muy acentuada, no pueden aspirar ya a puestos de responsabilidad. Pero son la excepción: los progresos de la me-

dicina y de la higiene permiten al hombre de hoy conservar durante mucho tiempo la plenitud de sus facultades. Pero no es menos cierto que las empresas se niegan muchas veces a aceptarlos. La explicación debe buscarse en el temor de que el «mando» llegue a verse desbordado por la aceleración misma del progreso; y también en la resistencia que oponen las capas trabajadoras más jóvenes a que se reclute un hombre de edad madura, que pueda arrebatarles oportunidades de promoción. El primer obstáculo puede atenuarse mediante la multiplicación de organismos dedicados a poner al mando de edad avanzada en contacto con las realidades industriales y técnicas más recientes; el segundo obstáculo puede franquearse mediante un esfuerzo de información, de educación y, sobre todo, de solidaridad, gracias al cual se pueden destruir los egoísmos y los prejuicios individuales y colectivos.

Los «MAYORES DE SESENTA AÑOS». — Más allá de los sesenta años, el problema del cese de la actividad empieza a plantearse de modo más o menos apremiante. El hombre moderno tiende a retirarse cada vez más joven, ya porque su empresa o su administración le obliguen a ello, ya porque ceda al deseo legítimo de gozar durante la mayor cantidad de años posibles de un descanso bien merecido.

Esperanzas de vida de los norteamericanos de sexo masculino y de raza blanca a los sesenta años de edad

	Vida total	Vida activa	Vida de jubilado
En 1900	14,1	11,0	3,1
En 1940	15,1	9,2	5,9
En 1947	15,6	9,9	5,7
En 1955 (pronóstico)	16,8	7,9	8,9

(Según E. Clague, *Journal of Gerontology*, octubre, 1949.)

Indice de actividad de los hombres y de las mujeres con más de 65 años (USA)

	Hombres	Mujeres		Hombres	Mujeres
En 1900	73,8 %	8,3 %	En 1940	43,3 %	6,7 %
En 1910	68,4 %	9,1 %	En 1945	50,7 %	9,3 %
En 1920	63,7 %	8,9 %	En 1950	45,8 %	9,9 %
En 1930	60,2 %	8,0 %			

La guerra ha elevado de nuevo el índice de actividad de los trabajadores entrados en años, pero la tendencia a la larga es la de un descenso para los hombres, tendencia más irregular en cuanto a las mujeres.

Paralelamente, la parte creciente que corresponde a la población urbana en los grandes países industriales tiene como efecto disminuir el número de rurales que trabajan sin límite de edad en las explotaciones familiares. Consecuencia de ello es que el índice de actividad de los hombres de más de 65 años

ha pasado en Francia de 673 que era en 1921 a 596 en 1931, 544 en 1946 y 528 en 1957, a pesar de que su proporción en la población activa tienda a aumentar.

En todos los países, el índice de actividad decae rápidamente después de los 65 años:

Reparto de los hombres en activos e inactivos
(Estados Unidos, 1950)

Edad	Activos	Total	Que viven en instituciones	No activos Ineptos	No activos Otros	Desconocido	Total
30 a 34 años	94	6	1,3	1	2,8	0,9	100
...	...	...	...	...	...	...	...
55 a 59 años	86,7	13,3	1,8	5,4	5,3	0,7	100
60 a 64 años	79,4	20,6	2	8,9	8,8	0,8	100
65 a 69 años	59,7	40,3	2,1	18,4	18,8	1	100
70 a 74 años	38,7	61,3	2,4	30,3	27,4	1,3	100
75 años y más ...	18,7	81,3	4,8	47,2	28,1	1,2	100

Censo norteamericano de 1950. Los «ineptos para el trabajo» son los enfermos crónicos y los inválidos; de hecho, el porcentaje total de las personas de edad provecta incapaces de adaptarse a un trabajo continuado es probablemente mayor.

Se entienden por «instituciones» los asilos, hospitales, casas de retiro, etc., cuyos moradores figuraban también, en su casi totalidad, entre los «ineptos».

El cese del trabajo. — En el 60 por ciento de los casos, aproximadamente, es la muerte la que interrumpe la actividad. En los demás, el retiro acarrea un cambio brutal en la situación social y el estilo de vida. El carácter cada vez más burocrático de la organización del trabajo tiende a generalizar el sistema del «retiro-guillotina»: a los 65 años la administración o la empresa agradecen sus servicios al asalariado, con escasos escrúpulos desde el momento que le ofrecen —a menudo bajo la forma de una pensión complementaria de la que debe recibir de la seguridad social— unos medios para vivir decorosamente. Aun cuando se le asegura un mínimo económico, el trabajador que se retira debe hacer frente al aislamiento, al tedio, al desarraigo del medio social. Los efectos de todo ello se acumulan con la vejez y la inactividad. Ocurre a menudo que el jubilado eche de menos su vida de trabajo.

CAPÍTULO II

LA EVOLUCION DE LA INDUSTRIA DE 1914 A 1960

1. LA CRISIS Y LA INTERVENCION ESTATAL

a) *El envejecimiento de la economía capitalista*

LA PAZ DIFÍCIL. — Cuando estalló la gran guerra de 1914 las reservas de oro de Europa occidental y central eran de 3.500.000.000 de dólares, y las de Estados Unidos, de 1.750.000.000; en 1919 la reserva de oro de Europa occidental y central era de menos de 2.250.000.000, la de Estados Unidos superaba los 3.000.000.000 y las reservas niponas ascendían a 1.000.000.000 de dólares. Antes deudor del Continente europeo, Norteamérica había pasado a ser bruscamente su banquero. Ya cuando en 1917 entraron los Estados Unidos en la guerra, la deuda aliada en sus Bancos ascendía a 2.700.000.000 de dólares. El producto bruto estadounidense aumentó un 15 por ciento, la industria automovilística cobró gran auge — la organización de la cadena para la producción del modelo T de la casa Ford data de 1915 —, arrastrando en pos de sí las industrias petrolíferas, gasolineras y del caucho.

Lo mismo que a los Estados europeos, el armisticio plantea a Norteamérica el problema ingente de la desmovilización y del reempleo. Se incorporaron al mercado del trabajo cuatro millones de hombres, precisamente en el instante en que miles de millones de contratos de guerra quedaban anulados. Pero las necesidades de los países que salen de la guerra, destruidos o económicamente debilitados, son grandes y permiten que los Estados Unidos mantengan un elevado nivel de sus exportaciones. Todavía durante unos meses la construcción naviera equipa una flota capaz de abastecer a Europa, y en

las grandes urbes del viejo continente se abren sucursales de las casas de banca estadounidenses. Sin embargo, en la segunda mitad del año 1920 la producción industrial, los precios al por mayor y al detall empiezan a bajar; en 1921 hay cuatro millones setecientos mil parados y aparecen las primeras quiebras y suspensiones de pagos. Eran, en efecto, parados y granjeros quienes soportaban los primeros efectos de la crisis; la industria eliminaba cierto número de pequeñas empresas y aprovechaba la coyuntura para realizar transformaciones técnicas. Las grandes empresas se enfrentan con los contratos colectivos y favorecen a sus propios sindicatos particulares y al «open-shop».

Este descenso brusco de los precios había agravado las posibilidades de reembolso de los antiguos aliados: los Estados Unidos se habían convertido en el centro nervioso de la economía mundial. Todas las fluctuaciones de su mercado iban a afectar con sus repercusiones a las demás economías nacionales. Inglaterra acusó inmediatamente los efectos de la recesión de 1921. Al ser gran exportadora de materias primas: caucho, estaño, lana, pasta de papel, pieles, yute, etc., la baja de los precios tenía que mermar sus exportaciones y sus reservas financieras.

Declinan las estructuras tradicionales. En Gran Bretaña. — Paralelamente al auge de las nuevas industrias en expansión, comienza la decadencia de las viejas estructuras. Los sindicatos mineros habían reclamado una reglamentación nacional de los salarios, proponiendo que se estableciera un *pool* nacional del carbón que permitiese la absorción de la producción excedente de las minas deficitarias. Ya en 1912 habían pedido la nacionalización de las minas. En enero de 1919 añadían a su programa el control democrático de la gestión. Para que sus reivindicaciones se plasmaran en algo real, reconstituyeron la «triple alianza» con las federaciones de los transportes y de los tranvías. En 1920-1921 comienza la depresión: en enero son 1.355.000 los obreros en paro — es decir, el 11,3 por ciento de la población activa —; en marzo, esta cifra se eleva a 2.171.288 (17,8 por ciento). Los salarios bajan rápidamente, a veces en un 20 o un 30 por ciento de lo que eran antes de la guerra. A últimos de 1921, después del fracaso de la huelga lanzada por la Triple Alianza, las Trade Unions habían gastado en subsidios de paro siete millones de libras esterlinas. En no pocas centrales las cajas estaban vacías. En 1922 y 1923 los salarios habían de seguir bajando. Esta es la época en que las elecciones municipales dan al partido laborista la mayoría en las regiones mineras y en los suburbios más pobres de Londres. Así se esbozarán, a partir de una base local, los primeros intentos de promover obras de interés colectivo, como remedio para las crisis de la industria capitalista.

A partir de entonces el paro va a aposentarse en la historia social y económica de Inglaterra como fenómeno casi permanente. Es el síntoma más evidente, y también más «chillón», de una desgarradora revisión en la polí-

tica económica de este país. Mientras que el comercio internacional había alcanzado nuevamente en 1924 su nivel de anteguerra y en vísperas de la gran depresión que iba a seguir era superior a aquél en un tercio más, la parte que a Inglaterra correspondía dentro del conjunto de los intercambios internacionales acusaba una disminución constante. En la época de entreguerra, en vez de exportar la tercera parte de su producción nacional, Inglaterra ya no exportó más que la quinta parte. El equilibrio alcanzado en el siglo XIX se fundamentaba en una división internacional del trabajo, y se quebrantó cuando los países subdesarrollados, saliendo de una economía estrictamente agrícola, se pusieron a edificar su propia industria. Así, por ejemplo, no sólo se encontró la industria del carbón con la competencia de nuevas fuentes de energía, sino que además tuvo que competir con producciones mineras extranjeras que en ocasión de la penuria de los años de guerra habían cobrado un desarrollo excepcional. La misma explicación da cuenta de la decadencia en que entra la industria algodonera, exportadora por antonomasia, puesto que el mercado interior no absorbía más que la cuarta parte de su producción. El desarrollo de la industria algodonera en la India provocará el paro entre los obreros del condado de Lancaster. En la propia construcción naviera, Inglaterra ya no poseía más que la cuarta parte de la flota mundial, contra los dos quintos de antes, y no construía más que una vigesimoprimera parte de la flota mundial, frente a la quinta parte de antes.

Estos fenómenos de paro obrero tan característicos de los años que separan las dos guerras mundiales, son acusados por la opinión pública de los viejos países europeos con especial sensibilidad, comprensible si pensamos que sus impactos se localizan en ciertas regiones concretas. En Gran Bretaña, las minas del País de Gales sufren mucho; una economía primitiva se apodera de estas regiones bruscamente privadas de recursos económicos y sumidas en la miseria. Cerca de la mitad de los parados se encuentran reunidos en las «*depressed areas*»: el sur del País de Gales, el Lancashire, el noroeste y sudoeste de Escocia. Las puertas del comercio internacional, que había dado alas a la grandeza británica, se van cerrando poco a poco.

EN FRANCIA. — La primera consecuencia de la guerra para Francia es la pérdida de 1.300.000 hombres. Pero la economía del país sufre daños materiales también graves, evaluados en unos 100.000.000.000 de francos. No cabe duda de que el reintegro de Alsacia y de Lorena constituía para la economía nacional gala una aportación valiosa: la cuenca hullera de Lorena añadía un 20 por ciento a las reservas de Francia, sus minas de hierro doblaban las reservas nacionales, y sus minas de potasa, sus fábricas de acero y su industria metalúrgica constituían una ayuda decisiva para el restablecimiento del equilibrio económico.

Pero tanto el Este como el Norte de Francia habían padecido cuatro

años de guerra: habían quedado destruidos 21.000 edificios industriales, y 200 minas se habían parado. Privada de carbón, de mineral de hierro, de textiles o de ciertos productos agrícolas, Francia había tenido que echar mano —más que otro país cualquiera— de importaciones onerosas. También había tratado de remediar estas dificultades desarrollando otros centros industriales, antes especializados en la fabricación de armas y de municiones.

El problema capital para Francia era el de una reorganización de su economía. Cuando se la pone en marcha, obtiene logros importantes. La industria electrometalúrgica se desarrolla en los Alpes y cerca de la bauxita de Provenza. El Norte y la Lorena, modernizados, recobran el lugar que les correspondía. En la región parisiense, se desarrolla la industria metalúrgica, en particular la del automóvil, y sobre todo la Renault. La fábrica de Billancourt, que en 1907 tenía 4.000 obreros, y 8.000 en 1914, cuenta con 35.000 al terminar la guerra. La industria química instala sus fábricas en numerosos puntos del territorio. Sus efectivos crecen sin cesar: desde que termina la guerra hasta 1936, la fabricación de productos farmacéuticos incrementa sus efectivos en un 200 por ciento, la de los explosivos en un 90 por ciento, la gran industria química (sal, ácidos, electroquímica) en un 80 por ciento; la industria de la brea, del petróleo y de sus derivados aumenta en un 200 por ciento, en un 90 por ciento la de los colorantes, y la del caucho en un 300 por ciento. Pero en la misma época el estancamiento o el retroceso son muy frecuentes en las industrias tradicionales: la maderera, la textil, la del vestido, cueros y pieles. Por último, acaban de iniciar su carrera unas cuantas industrias totalmente nuevas: la de la aviación, la del rayón y la cinematográfica.

La crisis de los años 20 y 21 viene a insertarse en este esfuerzo de reconstrucción y de reorganización. Menos sensible que Inglaterra a las fluctuaciones del comercio internacional, Francia no deja, sin embargo, de acusar sus efectos. Sumergida bajo los pedidos, la industria no alcanza a satisfacer todas las demandas. Consecuencia de ello es una rápida alza de los precios, acentuada por otros factores inflacionistas. Francia, lo mismo que Inglaterra, se había propuesto restablecer su moneda, casi estable entre 1830 y 1914. El medio más rápido para lograrlo pareció ser el de resarcirse a expensas de la economía alemana, de donde el lema de «Alemania ha de ser la que pague». Pero esta esperanza y esta política no eran las de Norteamérica. El valor del dólar sube a diario uno o varios enteros frente al valor de la libra o del franco; en unos meses el franco pierde el 75 por ciento de valor, la libra el 20 por ciento, el marco el 2.000 por ciento.

En Alemania. — En Alemania, la situación se hace dramática. El resultado del boicot a que son sometidos los productos alemanes es una inmensa inflación. En 1922-1923 empieza un movimiento económico de consecuencias catastróficas. El Estado cede su derecho de acuñar la moneda a las provin-

cias, y luego a las ciudades, grandes o pequeñas; por último, las grandes fábricas emiten ellas mismas su propio numerario. En la primavera de 1923 el marco cambia de valor a cada hora. Esta situación provocará el derrumbamiento de las clases medias: los funcionarios, los pequeños comerciantes, los miembros de las profesiones intelectuales, se ven sumidos en la miseria.

LA «PROSPERITY» NORTEAMERICANA. — «El hecho de hablar de un nivel natural de los salarios y de los beneficios prueba que los negocios están enfermos.» Así hablaba Henry Ford en los años de la gran prosperidad de 1922 a 1929. En este período, el índice de la producción industrial pasaba de 73 a 110, la mejora del nivel de vida se estimaba en un 29 por ciento.

Valiéndose de la posición privilegiada que al final de la guerra ocupaba el país en la economía mundial, la Norteamérica republicana de los años 20 incrementa de modo extraordinario su producción y su consumo.

EXPANSION ECONOMICA 1921-1929

	Producción industrial 1933-39 = 100	Precios al por mayor 1926 = 100	Renta nacional en miles de millones de dólares	Renta real «per capita» (precio de 1929 en dólares)
1921	58	97,6	59,4	522
1922	73	96,7	60,7	553
1923	88	100,6	71,6	634
1924	82	98,1	72,1	633
1925	90	103,5	76,0	644
1926	96	100,0	81,6	678
1927	95	95,4	80,1	674
1928	99	96,7	81,7	676
1929	110	95,3	87,2	716

(Según Faulkner, H. U., *Histoire Economique des Etats-Unis*, trad. franc. P.U.F., 1958.)

SALARIOS ELEVADOS. — La política salarial de Ford constituye uno de los signos más impresionantes al par que uno de los más eficaces motores de esta prosperidad. Para él y para el patronato norteamericano que se inspira en su ejemplo, la única política de salarios que pueda resultar eficaz es la que lucha en tres frentes al mismo tiempo: salarios mayores, gastos menores y precios de venta reducidos. Para ser justo, habría que añadir: beneficios más altos. Cerca de la mitad del gigantesco esfuerzo de construcción durante este período correspondía a construcciones comerciales e industriales, pero la otra mitad correspondía a la construcción privada, síntoma de la elevación de los ingresos de la masa de la población. Ya el 1 de enero de 1914 lanza Ford la idea de un salario mínimo garantizado: es de 5 dólares. El 1 de enero de 1919 será de 6 dólares y el 1 de diciembre de 1929 este salario mínimo alcanza los 7 dólares. «Cuando eran más los obreros que las tareas, los salarios eran

bajos, y cuando los asalariados no bastaban para los trabajos, los salarios eran elevados», escribe también Ford. «Nunca se le ocurría a uno de esos patronos que los salarios fueran otra cosa que gastos onerosos que gravan la producción. Los europeos están todavía en la actualidad imbuidos por esta mentalidad primitiva.» Cree Ford que es preciso vincular producción y salarios si se desea colocar el inmenso caudal de productos que sale de las fábricas racionalizadas, modernizadas y dotadas de un personal que quiere «hacer dinero».

Condición indispensable de esta prosperidad es el desarrollo de las instalaciones industriales. Uno de los fundamentos es la construcción, el otro, la producción del acero. De 22 millones de toneladas a principios de la guerra, la industria norteamericana pasa a producir en 1929 cuarenta millones de toneladas. Estas cantidades eran necesarias para proseguir el esfuerzo de organización, de instalación del país, y de modo particular, el progreso de la construcción automovilística. Esta se duplica en siete años: en 1929 se producían en Estados Unidos 5,3 millones de coches. Esta expansión de la industria se basaba en investigaciones de «productividad» dentro de las empresas; se apoyaba, por otra parte, en acuerdos patronales muy amplios. Los patronos empezaron a intercambiar informaciones estadísticas, a uniformar los métodos de contabilidad, a homogeneizar la producción.

El problema de la homogeneización de las producciones venía a unirse al de la homogeneización de los consumos. Un inmenso esfuerzo de publicidad contribuyó a dejar establecidas ciertas normas sobre el particular. En 1929 la cifra de los gastos publicitarios representaba el 2 por ciento de la renta nacional. La publicidad hizo adoptar las grandes marcas nacionales de los productos de consumo corriente y éstos eran vendidos por cadenas de tiendas con sucursales múltiples. En 1929 estas tiendas vendían el 27 por ciento de los artículos de alimentación, el 19 por ciento de los de droguería, el 30 por ciento del tabaco, el 27 por ciento de la indumentaria. Para garantizar la colocación en el mercado de una producción en expansión continua, se concibió la venta a plazos. Al principio se centró singularmente en unos cuantos productos: máquinas de coser, libros, pianos, muebles. Pero fue su aplicación en la industria del automóvil la que le dio el impulso definitivo. En 1929 el 60 por ciento de los automóviles y el 50 por ciento de los aparatos electrodomésticos se compraban a plazos, el 75 por ciento de los aparatos de radio se vendían también de este modo; del 12 al 15 por ciento de las ventas al por menor se realizaban a plazos.

La «gran crisis». — Aunque la brusca pujanza del progreso técnico de los años 1922-1929 había obtenido brillantes éxitos, ocultaba sin embargo unas transformaciones estructurales subyacentes cuyos efectos iban a hacerse sentir.

El 24 de octubre de 1929, cerca de 13 millones de acciones fueron vendidas en el Stock Exchange de Nueva York. Aminoraron su ritmo las inver-

siones, los salarios y los sueldos dejaron de subir, las ventas a plazos disminuyeron. En tres años la renta nacional global bajó bruscamente en más de la mitad. Se vieron afectadas en especial la siderurgia, la construcción mecánica, las minas y el ramo de la construcción. En 1929 se evaluaba los parados, según los distintos censos, en millón y medio a dos millones y medio; en 1932 su número oscilaba, según las cifras, entre los 11.400.000 y los 14.700.000. El gobierno Hoover mantenía una política ortodoxa, considerando que no había que agravar las dificultades financieras aumentando la deuda pública. Había proclamado que con la austeridad financiera volvería la prosperidad, que ésta estaba «a la vuelta de la esquina».

En Europa la situación no era menos grave:

Indice de la producción industrial y del número de parados
(P: producción - Indice 100 en 1929. — C: parados, en millares)

País	1929		1930		1931		1932		1936	
	P	C	P	C	P	C	P	C	P	C
Bélgica	100	12	89	36	81	110	69	210	87	126
Francia	100	—	100	22	89	56	69	273	70	350
Italia	100	300	94	425	87	734	77	1.006	128	?
Holanda	100	29	91	37	79	82	62	153	66	169
Polonia	100	129	82	226	70	299	54	255	67	367
Checoslovaquia	100	23	89	51	81	102	64	184	70	208

En Francia la crisis se manifestó primero en los textiles y, en general, en todas las industrias exportadoras. La exportación de los objetos fabricados, que había rebasado los 32 mil millones de francos en 1928 caía en 1930 a 27 mil millones de francos. Pero al mismo tiempo los artículos extranjeros, cuyo precio había bajado rápidamente, penetraban a través de las barreras aduaneras: las importaciones de productos fabricados pasaban de menos de ocho mil millones de francos en 1928 a 11.250.000.000 en 1930. Se extendió, pues, a estos artículos el sistema de la limitación de los cupos de importación. Se constituyeron nuevamente sucursales fuera y acuerdos encaminados a luchar contra la baja excesiva de los precios en el interior y para participar en los acuerdos internacionales. En 1933 se restablece el pacto del acero entre Francia, Alemania, Bélgica y Luxemburgo; en 1935 los ingleses acabaron por sumarse a él y se adhirieron todos los países europeos productores de acero, salvo la URSS. Por su parte, la industria química estaba en crisis en aquellos de sus sectores relacionados con la agricultura: abonos y ácidos sulfúricos. En los textiles, la lana y la seda fueron las primeras en acusar los efectos de la contracción del mercado internacional, situación que aún se agravó más a causa de la competencia japonesa. La crisis afectó a todas las industrias, pero con intensidad variable:

Reparto del paro según las profesiones en Francia

Profesiones	Porcentaje de parados respecto a la población activa	Número absoluto
Agricultura	0,35	7.680
Industrias de extracción	0,59	2.556
Industrias químicas	1,12	2.597
Servicios domésticos	2,37	18.189
Industrias de la alimentación	2,91	10.866
Canteras y similares	3,01	6.485
Comercios de la alimentación	3,08	17.357
Caucho, papel, cartón	3,41	5.463
Indumentaria	3,81	22.058
Industria poligráfica	4,19	5.771
Profesiones liberales	4,29	18.373
Empleados	5,2	40.741
Industrias textiles	5,53	44.950
Servicios personales	6'0	3.183
Industrias metalúrgicas	6,39	90.430
Cueros y pieles	7,1	13.060
Construcción	9,58	66.882
Madera	9,62	40.129
Transportes	15,0	20.771
Peones	26,6	83.686

La amplitud de la crisis dio lugar en la mayoría de los países industriales a encuestas cuyos resultados se confirmaban mutuamente. Uno de los hechos más constantes era la selección operada por las empresas en sus operaciones de despido: en principio, conservaban a los obreros con mejor rendimiento, lo que equivalía a despedir primero a los de mayor edad, luego a los más recientemente contratados y, por último, a aquellos cuyos salarios o rendimiento eran más bajos. Esta población quedaba sumida en una situación material difícil y padecía además muy especialmente por la pérdida de su rango social. Todos los sociólogos y psicólogos que han estudiado los efectos del paro han comprobado que la presión emocional y mental causada por la pérdida del empleo bastaba para modificar el conjunto de la personalidad del parado. Por lo demás, éste oculta su situación, mientras puede hacerlo, a quienes le rodean. Todos los vínculos que unen a un individuo con su grupo se aflojan, trátese de las relaciones económicas entre el comprador y el vendedor, o las emocionales que unen al parado con sus amigos: ya no puede devolver lo que recibe, ni participar en distracciones colectivas caras, ni ir tan bien vestido como los demás. Además, la amistad entre los que tienen trabajo y los que ya no lo tienen tiende a desmoronarse, introduciéndose en grupos hasta entonces homogéneos una cierta competencia. El paro reintegra el parado al círculo familiar amplio o restringido, pero también aquí el obrero sin trabajo deja de asumir el papel que le corresponde: tiene la sensación de «no estar ya a la altura de las circunstancias».

Pocos países se vieron libres de la miseria del paro; en todas partes el fenómeno de la miseria fue del brazo de las destrucciones de mercancías invendidas, de iguales fenómenos de indigencia. Para «mantener los precios» se quemó el café de Brasil en las calderas de las locomotoras, se destruyó el trigo en Canadá, se arrancaron cepas de viña en Francia, se quemaron cerdos en Estados Unidos y materias textiles en Polonia. La incoherencia y el absurdo de estas situaciones dieron a muchos que pensar que había llegado la hora en que se cumplirían las sombrías profecías de Marx.

b) *Las intervenciones estatales*

Los PALIATIVOS. — Para los economistas clásicos, el paro crónico existente entre ambas guerras se debía al mal funcionamiento de los mecanismos naturales: tal ocurría con la rigidez excesiva de los salarios, debida a la existencia de seguros de paro. La creencia fundamental en la armonía natural de la economía bajo cualquiera de sus facetas regía todas las políticas que se enfrentaban con el problema del desempleo.

El gobierno Roosevelt que sucedió al de Hoover trató de resolver el problema partiendo de un análisis que revelaba dos grandes tendencias. Por una parte, hacía la crítica de un progreso técnico y económico anárquico que daba lugar a dobles empleos y al despilfarro, a una producción y un utillaje demasiado pletóricos. Por otra parte, una segunda crítica apuntaba a una demanda insuficiente debida al subconsumo o a la ausencia de ciertas inversiones necesarias. Las medidas que adoptó Roosevelt para paliar estas situaciones fueron llamadas el *New Deal.*

La primera serie de medidas se centraba en la agricultura. En virtud de la *Agriculture Adjustment Act,* se impusieron exacciones a ciertos productos agrícolas: trigo, maíz, algodón, etc. Estos impuestos con que habían de pechar los consumidores permitían subvencionar a los cultivadores, que aceptaban así reducir su producción. En lo concerniente a la industria, Roosevelt hizo adoptar el 6 de junio de 1933 la *National Recovery Act* (N.R.A.). Cada industria tenía que establecer un a modo de código por el que regulaba las condiciones de la competencia y fijaba los precios, así como el régimen de trabajo. Los acuerdos interprofesionales, hasta entonces prohibidos, se estimulaban ahora; se pretendía con ello incrementar los beneficios de las empresas. Dicha política preconizaba también la vuelta a los salarios elevados a la vez que una disminución de los horarios de trabajo. Pero la medida más importante era la contenida en la célebre cláusula 7 (a) de la Ley. Por ella, obtenían los obreros derecho a organizarse libremente y pactar contratos colectivos por mediación de los organismos sindicales más representativos. Las empresas que firmaban los reglamentos estaban autorizadas a emplear el marchamo «águila azul» que atraía sobre ellas la atención de los consumido-

res; 22 millones de obreros quedaron comprendidos dentro de los reglamentos industriales. Tres grandes leyes sociales completaron estas medidas: la «National Labor Relations Act» o «Ley Wagner», que precisaba las condiciones de los contratos colectivos; la «Social Security Act», que trataba de proteger a una parte importante de la población contra los riesgos del paro y de la vejez; la «Fair Labor Standards Act», que determinaba las condiciones del empleo. Añádase también las legislaciones especiales que favorecían la construcción de viviendas baratas y la creación de la «Housing Authority» encargada de aplicar esta política.

Mientras que el gobierno Hoover decía que los parados debían ser socorridos por la generosidad del público y las colectividades locales, el gobierno Roosevelt pensaba, en cambio, que el paro era un problema nacional y que debía adoptarse una política de intervención activa. Hasta 1933, sin embargo, y para resolver cuanto antes los problemas más urgentes, la Administración combinó los socorros directos y las obras públicas; pero a partir de 1935 Roosevelt creó la «Works Progress Administration» (W.P.A.), encargada de promover obras públicas que habían de permitir el empleo del mayor número posible de obreros parados. La W.P.A. dio trabajo a un promedio de tres a cinco millones de parados. Había entre éstos un número considerable de jóvenes. Creóse para ellos el «Civilian Conservation Corps». Desde 1937 hasta 1940, 2,5 millones de jóvenes pasaron por 1.500 campos de trabajo. En cuanto a los jóvenes estudiantes, se les empleó en los establecimientos de enseñanza en trabajos de biblioteca, de laboratorio o en tareas administrativas, otorgándoseles una retribución gracias a la cual podían continuar sus estudios. Mención especial merece la «Tennessee Valley Authority» encargada de la explotación hidroeléctrica del valle del Tennessee, empresa gubernamental que había de constituir en cierto modo una empresa piloto. Fue el punto más extremado de las medidas economicosociales adoptadas por el gobierno Roosevelt, que en general fueron paliativos más bien que reformas estructurales, que no bastaron para reabsorber un paro convertido en crónico. En 1937 y hasta el verano de 1938 una nueva crisis, tan violenta como la anterior, sobrevino en Estados Unidos. Nuevamente reabsorbida, dejó sin embargo ocho millones de parados que no encontraron ya trabajo hasta el desarrollo de la economía de guerra.

LAS SOLUCIONES SOCIALISTAS. — Dos políticas opuestas pueden caracterizar las soluciones que proponen los partidos obreros a la crisis: la del gobierno laborista inglés de 1929 y la del gobierno socialista sueco de 1932. La primera fue un fracaso rotundo, y la segunda un éxito indudable. Sería injusto compararlas sin situarlas también en dos momentos de la crisis: el gobierno inglés tuvo que enfrentarse con el choque de una crisis que nadie había previsto y para la que ningún país supo encontrar una solución inme-

diata; el gobierno sueco, en cambio, empuñó el timón conociendo ya la experiencia de otros países y poco antes de que aparecieran en el mercado mundial los primeros anuncios de recuperación económica. Sea como fuere, no cabe duda de que se trata de dos políticas, situadas cada una de ellas en las antípodas con relación a la otra, y entre las cuales pueden colocarse la mayoría de las intervenciones socialistas en la crisis.

En Inglaterra. — En Inglaterra, el Labour Party había ganado 142 escaños en las elecciones de 1922, 191 en las de 1923 y 287 en las de 1925. Esta pujanza del partido socialista correspondía por otra parte a la difícil situación en que se encontraba la economía británica desde el fin de la guerra. En estrecha dependencia respecto del comercio internacional, no había logrado recuperar su nivel de exportación de antes de la guerra y conservaba un elevado número de parados: en 1929 eran un millón. Las industrias nuevas aportaban una semiprosperidad, pero las tradicionales no lograban salir de la crisis.

Lo mismo que en la mayoría de los partidos socialistas europeos, dos tendencias se enfrentaban en el Labour: para unos, habría que aprovechar la oportunidad de esta victoria electoral para preparar una nueva elección colocada bajo el signo de la opción definitiva entre socialismo y capitalismo; para otros, como Mac Donald y Snowden, el fruto todavía no estaba maduro y la realización del socialismo era un ideal asaz lejano: lo importante era preparar mediante reformas progresivas la realización de ese ideal. Esta posición condenaba a los laboristas a gobernar con los liberales. Con ellos, les pareció que lo deseable era el retorno a la paridad oro de antes de la guerra. A partir de ese momento, se mostraron mucho más preocupados por incrementar las exportaciones de la industria inglesa que por levantar una nueva estructura económica. Esta política de mantenimiento de la paridad oro se oponía a una política de expansión que hubiera podido incrementar el pasivo en la balanza del comercio exterior. Al mismo tiempo, quedaban condenadas una política de obras públicas y las posibilidades de poner coto, parcialmente siquiera, al paro. El gobierno laborista se comportó entonces como el gerente de la economía capitalista. Tradicionalmente consagrado a las reivindicaciones sociales, logró ciertas reformas en este ámbito: mayor agilidad de la regulación de los subsidios de paro, reducción de la duración del trabajo en las minas, programa de destrucción de las barracas y de construcción de viviendas, leyes de bases para la política agrícola y para las pensiones. Pero en materia financiera y económica, no se creyó capaz de actuar mejor que los financieros de la City. Bien es verdad que la posición internacional de la libra y el papel primordial de los bancos ingleses en la economía mundial eran otros tantos elementos que empujaban a defender las posiciones tradicionales. Fuera de éstas, era absolutamente preciso recurrir a sendas auténticamente revolucionarias que la mayoría de los líderes laboristas no estaban dispuestos

a tomar, convencidos como estaban de que tales medidas les hubieran hecho perder una parte importante de su clientela electoral.

En las elecciones de 1931, el partido laborista fue aplastado y no conservó más que 52 de los 287 escaños que antes detentaba. Habrá que aguardar a la victoria en las elecciones municipales londinenses de 1934 para que renazca la esperanza en el campo socialista inglés.

En Suecia. — Cuando el partido socialista sueco asumió responsabilidades de gobierno, hubo de enfrentarse con una crisis que no tenía la amplitud de la británica; así, por ejemplo, el número de los parados sólo era en Suecia de unos 150.000. Pero la moneda sueca se había ya separado de la convertibilidad oro después de la decisión del gobierno «nacional» inglés de suspender la convertibilidad de la libra.

Sobre la base de esta devaluación, de la que iba a beneficiarse, el gobierno socialista emprendió una política de obras públicas, de créditos a la industria, de incremento de los salarios y de los precios. Para realizar esta política, era preciso recurrir al empréstito interior y a la compra de oro y de divisas extranjeras. Esto creaba un déficit presupuestario que el gobierno tomó sobre sí deliberadamente. Formaba parte de una concepción económica de conjunto, elaborada por la escuela sueca que tenía en Gunnar Myrdal uno de sus representantes más brillantes. Según él, la concepción de un equilibrio presupuestario anual era falsa ya que en realidad se limitaba a registrar el movimiento de los negocios, reduciendo los gastos en época de recesión y aumentándolos en período de expansión económica. Este sistema, proclamaban los economistas suecos, no hacía más que incrementar los defectos del sistema. Ellos preconizaban, por el contrario, un presupuesto cíclico, apoyando un plan quinquenal. Esto permitió al gobierno dar nuevo impulso a la economía mediante una política de crédito y de obras públicas, y aguardar la recuperación de la vida económica para colmar el déficit presupuestario. En 1934 el número de parados cayó a 115.000; era de 18.000 en 1937 y prácticamente nulo en 1938. El dinero tomado a préstamo por el gobierno fue incluso reembolsado antes de lo previsto.

El experimento sueco señalaba un importante giro en la política económica, al destacar el nuevo papel del Estado y al demostrar que una política social sólo podía tener éxito si se basa en una política económica adecuada.

En Francia. — En Francia, León Blum había logrado evitar que el partido socialista asumiese la responsabilidad del poder en plena crisis. Cuando en 1936 formó un gobierno de Frente Popular, el lema de dicho gobierno era, en materia económica, el de «ni devaluación ni deflación». Polarizó sus esfuerzos en una serie de medidas de carácter social: semana de 40 horas, dos semanas de vacaciones pagadas, elevación de los salarios. El gobierno, al mismo tiempo, «modernizaba» mediante los acuerdos Matignon las relacio-



CIENCIA Y POESÍA

El profesor Einstein, en 1922, cuando vino a exponer sus teorías en el Collège de France, entre una pléyade de sabios. Sentados: a la izquierda, Langevin; a la derecha, Painlevé. De pie, de izquierda a derecha: Thomas Barclay, Strisower, Paul Appell, Émile Borel, H. Lichtenberger. A la izquierda de Einstein, Anna de Noailles, la poesía rodeada de la ciencia moderna... (Foto Manuel, *Illustration*.)



Verificando con calibradores y aparatos de precisión la adecuación de los calibres y alturas de los obuses a los requerimientos del cuaderno de cargas de la artillería.



Clase de soldadura autógena dada a una obrera que por vez primera toma en sus manos el soplete, con el que pone al rojo las aletas de una bomba.

LA MUJER EN LA INDUSTRIA BÉLICA (1914-1918)

En la operación de templar obuses, unas mujeres dirigen y vigilan los hornos.



Una obrera parisiense utilizando un aparato elevador para tornear un obús.



nes profesionales: firma de convenios colectivos, garantía de la libertad sindical en las empresas, elección de delegados obreros. Pero la subida de los precios había perjudicado a las categorías asalariadas con ingresos fijos: funcionarios, pensionados, etc. Esto acarreaba la pérdida del apoyo de parte de las clases medias. Por otra parte, la fuga de capitales obligaba al gobierno a devaluar.

A últimos del mes de febrero de 1937 anunciaba Blum la «pausa» para consolidar los resultados adquiridos. Esto significaba en realidad una restricción del crédito y una reducción de las obras públicas. El 20 de junio dimitió el gobierno. La política de Blum se había caracterizado por algunas reformas sociales importantes y por la preocupación de mantener el equilibrio presupuestario. Había tenido lugar en condiciones políticas distintas de la inglesa o la sueca, y el experimento no conoció ni el éxito de ésta ni el fracaso de aquélla. Se caracterizó sobre todo por el cambio que determinó en las relaciones profesionales y por el impulso que dio a las fuerzas sindicales. Pero Blum sabía perfectamente desde el principio cuáles eran los límites de su acción. Antes de formar su gobierno había declarado en el congreso de su partido: «...No tenemos una mayoría proletaria... La consecuencia es que vamos a obrar dentro del marco del orden actual, de ese mismo orden cuyas contradicciones y defectos hemos venido mostrando durante la campaña electoral... El verdadero problema que este experimento va a plantear es el de saber si es posible... obtener, dentro de este orden, la supresión de los agobios de quienes padecen... y la preparación de los hombres y las cosas para la inevitable transición que, en este terreno, sigue siendo nuestro objetivo.» Como todos los partidos socialistas que se vieron empujados a tomar el poder, el partido de Blum estaba desgarrado por las contradicciones que se le presentaban; quizás fuera el que tuvo, a ese respecto, la conciencia más dramáticamente lúcida.

La respuesta nacionalsocialista. — Desde 1928, la crisis había afectado a Alemania y dos millones de trabajadores estaban sin empleo. Después del derrumbamiento bursátil de Wall Street, los bancos norteamericanos no solamente suspenden sus préstamos, sino que reclaman además el reembolso de los anteriores; los capitales alemanes huyen, el mercado financiero se encuentra brutalmente vaciado. Desde 1930 hasta 1933, el número de parados pasa de tres a más de cinco millones. El 30 de enero de 1933 Hitler es nombrado canciller del Reich.

¿Cuáles son los rasgos peculiares de la economía alemana que desembocan en esta situación y cuáles las soluciones del fascismo alemán?

Después de rechazada la solución comunista —rechazo que había tenido por triste símbolo la muerte de Rosa Luxemburg y de Karl Liebknecht—, Alemania se había orientado hacia una «democracia económica» en la que los

sindicatos y la socialdemocracia se limitaban a ejercer una acción indirecta sobre el funcionamiento del régimen capitalista. En noviembre de 1918 se había concluido un acuerdo entre patronos y sindicatos, creando una «Comunidad de trabajo» que pretendía rebasar los problemas de la lucha de clases, dejarlos atrás. Se intenta desarrollar al máximo la producción nacional y promover una legislación social audaz. El 15 de noviembre de 1920 se llega incluso a la creación de los «consejos de explotación», preludio de la gestión conjunta de las empresas, pero que no pasarán de ser letra muerta. En esta época la influencia del modelo norteamericano es muy poderosa en la industria alemana. Estamos en los comienzos del gran período de racionalización, consistente en obtener de cada trabajador un máximo de productividad, en establecer buenas relaciones entre patronos y empleados, en realizar una división del trabajo y una concentración industrial. La industria pesada, las industrias eléctricas y químicas fueron los testigos de excepción de estos esfuerzos.

«En 1926 —escribe E. Vermeil— se reorganizó la "Comisión para los Modelos Alemanes". Establecer modelos de máquinas y de productos fabricados, clasificar las mercancías, edificar una burocracia refinada, armonizar juntos empresas y cártels, organizar oficialmente las investigaciones teóricas y técnicas, tales son en rasgos generales las metas propuestas.» El taylorismo era la doctrina en vigor que organizaba la producción y la dirección empresariales. Pero así como Taylor vinculaba los salarios a los precios de venta, las direcciones de empresa se atenían a normas de salarios rígidos, que no favorecían el desarrollo del consumo. Fue ensanchándose el abismo existente entre una producción incrementada sin cesar y un consumo continuamente frenado. La aproximación de la gran crisis restringió además los mercados exteriores haciendo que surgiera la idea de su conquista. Su dislocación y el profundo quebrantamiento de la sociedad, y sobre todo de las clases medias alemanas subsiguiente a él, dieron lugar al auge del nacionalsocialismo.

El fascismo italiano, a su vez, proponía el modelo retrógrado del corporativismo, que los regímenes autoritarios de España y de Portugal habían de adoptar a su vez. En Alemania los sindicatos son desmantelados en 1933 y el Dr. Ley organiza el «Frente del Trabajo» obligatorio y único, parodia del sindicalismo. Después de sometidos de este modo los trabajadores a una férula de tipo militar, Hitler se dedicó a despertar nuevamente el sentimiento nacional de los patronos capitalistas y de los trabajadores sindicados, pero la operación había de redundar en beneficio de los primeros y en perjuicio de los segundos.

La ruptura fue brutal, tanto con la finanza internacional como con las internacionales obreras. Pero así como había quebrado las organizaciones obreras, Hitler no vulneró directamente los cártels ni los trusts, que siguieron dominando en los negocios, a la vez que en las empresas crecía el

papel de los «managers». El capitalismo alemán se sometió fácilmente a los intereses superiores del Estado.

La lucha contra el paro se realizó sobre varios puntos. Una parte de los parados quedó absorbida por el servicio militar obligatorio («Kraft durch Freude»). Una política de obras públicas de gran envergadura, cuyo símbolo fue la construcción de las autopistas, y una intensa política armamentista cuyo símbolo fue la línea Siegfried, pusieron nuevamente en marcha la economía. El número de parados pasó de 5.579.000 en 1932 a 2.675.000 en 1934; en 1936 el paro había quedado prácticamente eliminado. Se organizó una política autárquica, reflejo del bloqueo económico: es la época del racionamiento y de los «ersatz»; los sabios e ingenieros alemanes son estimulados en sus investigaciones eficaces de nuevos productos sustitutivos. Pero la persecución de los judíos ha empezado. Einstein emigra a los Estados Unidos.

Entre este período y la guerra, la industria de bienes de consumo producirá cada vez menos para el mercado interior y cada vez más para el ejército y los depósitos de guerra. En 1938 la masa de los salarios y de los sueldos es todavía inferior a la de 1929. Toda la riqueza económica se encuentra cada día más sometida a los imperativos del Estado y de su política de guerra.

2. LOS PROBLEMAS DEL CRECIMIENTO

Lo que significó la gran crisis de los años 30 era nada menos, valiéndonos de una expresión de André Marchal, que el fin de un capitalismo, aquel en que las empresas individuales padecían el mercado y se hacían mutua competencia, y la afirmación de un capitalismo monopolístico en que las grandes unidades de producción en masa se reparten el ámbito econónimo. Desde 1929, los gobiernos, sorprendidos por la dislocación de las viejas estructuras, trataron de aplicar los remedios de otra época.

Pero, en lo concerniente a las economías capitalistas, otra solución abogaba por una tímida planificación; una intervención creciente del Estado en la regulación de la economía. Esto favorecía un retorno a la agricultura en los países industriales como Inglaterra y una llamada a la industrialización en los países que seguían siendo agrícolas. Las economías volvían a ser nacionales. Las naciones capitalistas ya no luchaban solamente entre sí, sino que tendían, además, por una parte a agruparse en conjuntos más amplios y por otra a hacer frente globalmente a la rivalidad de los países socialistas.

a) *La reconstrucción económica de Europa*

La ayuda norteamericana. — El inmenso crecimiento de la potencia norteamericana hacía de Estados Unidos, a finales de la guerra de 1945, la

única gran potencia capaz de exportar capitales. Cabía preguntarse si esta gigantesca capacidad norteamericana, al encontrarse ante la enorme necesidad de asistencia de los países devastados por la guerra y de los pueblos subdesarrollados, no iba a conducir a la repetición de lo que ya había sido el capitalismo europeo desde 1850 hasta 1914. Mientras que Inglaterra desempeñaba su función de banquero del mundo paralelamente a un muy importante movimiento de importación y de exportación, los Estados Unidos por su parte no exportaban más que el 6,6 por ciento de su producto nacional. Por otro lado, el que presta es el Estado norteamericano y no el capital privado. Los vínculos entre lo político y lo económico en el ámbito internacional quedaban así reforzados. Para darse cuenta de ello, basta fijarse en que el 0,5 por ciento de la renta nacional norteamericana prestada a Inglaterra con ocasión del Plan Marshall constituía para la economía inglesa un balón de oxígeno cuya utilización controlaba el State Department. Ello explica el poder enorme que a la política norteamericana correspondía sobre las políticas europeas, incluidas las socialistas como la del gobierno laborista en Gran Bretaña.

Las ingentes necesidades de la economía norteamericana, sus inmensos recursos financieros, implicaban para Estados Unidos la asunción de un verdadero liderazgo económico materializado en primer lugar por el Plan Marshall, que tomaba el nombre del general Marshall, jefe de Estado Mayor del Ejército norteamericano durante la guerra y secretario de Estado después. Este plan debía permitir la financiación de la recuperación europea; se trataba de una prestación gratuita de gobierno a gobierno, que permitió a los gobiernos europeos no sólo equilibrar su balanza de pagos, sino también dedicar una mayor parte de sus recursos propios al desarrollo interno. La importancia de los créditos atribuidos manifestaba la prioridad concedida por los Estados Unidos a la recuperación de Europa respecto al desarrollo del Tercer Mundo.

Donativos de los Estados Unidos al extranjero por zonas desde el 1 de junio de 1945 hasta el 31 de diciembre de 1957 (en millones de dólares)

Zonas	
Conjunto de las zonas	32.188
Europa Occidental	20.200
Otros países de Europa	1.031
Asia	9.971
América latina	515
África	91
Oceanía	5

Informe del National Advisory Council o International Monetary and Financial Problems. (Extr. de *L'Encyclopédie Française*, 1960.)

Esta elección se fundaba en la idea de que el desarrollo de los países

subdesarrollados se aceleraría con el restablecimiento y el crecimiento de las naciones industriales. Elección también basada en el temor de ver a los países de Europa, asolados por la guerra, orientarse hacia el comunismo. Su posición clave en la estrategia de los dos bloques imponía esta solución a los Estados Unidos. La aceptación o la denegación de esta ayuda por parte de los distintos países de Europa iba a consagrar la división entre la Europa Occidental y la Europa Oriental. Los acontecimientos de Praga en 1947 son el símbolo de esta ruptura internacional que iba a prolongar sus resquebrajaduras hasta en el movimiento obrero francés con la escisión de la C.G.T., afiliada a la Federación Mundial de los Sindicatos, de influencia comunista, y la creación de la C.G.T.-F.O., afiliada a la Confederación Internacional de los Sindicatos Libres donde predomina la influencia de los sindicatos anglosajones.

La nueva orientación de las economías. — Al salir de la guerra, los países de Europa Occidental se encontraban en un estado de gran debilidad. Alemania estaba asolada y dividida; Francia, muy castigada económicamente, iba a perder en los años subsiguientes Indochina, Túnez y Marruecos que accedían a su independencia; Gran Bretaña, financieramente exangüe, evacua Egipto en 1947 y la India en 1949; Holanda abandona Indonesia en 1949; Italia había perdido Etiopía y Libia... Hasta entonces Europa había encontrado en sus colonias las materias primas que precisaba y en ellas vendía una parte de sus productos manufacturados. La independencia política de estos países es el punto final de la doctrina del «Pacto Colonial»; las jóvenes naciones quieren establecer a su vez economías complejas; los viejos países de Europa asisten a un proceso en el que sus fuentes de abastecimiento se secan y sus mercados exteriores se cierran. El doble movimiento de industrialización de los países agrícolas y de reagrarización de los países industriales, hace surgir, según expresión de André Marchal: «...un mundo caracterizado por redes complejas de intercambios entre naciones competidoras y ya no complementarias». En primer lugar, esto llevó a explorar más totalmente los recursos nacionales y a dar impulso a su crecimiento. En segundo lugar, este repliegue nacional evidenció muy pronto la insuficiencia y lo exiguo de los marcos nacionales con respecto a la evolución de los medios de producción y empujó a los Estados a promover agrupaciones de territorios contiguos, como la Comunidad Europea del Carbón y del Acero primero, el Mercado Común después y el Euratom luego. De este modo, según la exprcsión de G. Myrdal, el siglo xx se presentaba, no como el de la decadencia de la economía mundial, sino como el siglo de los Grupos de Estados regionales.

Las políticas de pleno empleo y los planes. — Después de la crisis de los años 30 los ámbitos patronales y sindicales temieron las crisis de sobreproducción. Durante mucho tiempo reflexiones y decisiones permanecerán mar-

cadas por el recuerdo de este período. Colocados en una posición de defensa, los sindicatos adoptaban generalmente puntos de vista conservadores en lo inmediato, y el patronato llegaba incluso a proteger las empresas menos rentables. El período que empieza al terminar la guerra mundial última se orienta hacia el crecimiento y la modernización.

Todos los gobiernos sabían que habrían de hacer frente, desde el momento en que terminaban las hostilidades, a una inmensa tarea de reconstrucción; la de los países tremendamente devastados por la guerra: ciudades destruidas, equipo industrial usado o insuficiente, puertos, puentes y carreteras inutilizables. En Londres, la mayoría de los gobiernos en el exilio habían preparado planes de reconstrucción. El ejemplo británico había influido en ellos notablemente.

El informe Beveridge. — El gobierno inglés había creado una comisión encargada de establecer un plan de seguridad social y de pleno empleo para la postguerra. Beveridge, encargado de hacer un informe sobre los trabajos de las comisiones, definía como sigue su cometido: «El informe... se propone la liberación de la necesidad y presenta un plan de seguridad social para alcanzar esta meta. Se define la necesidad como una falta de ingreso necesario para la obtención de los medios de subsistencia: alimento suficiente, alojamiento, indumentaria, calefacción. El plan de seguridad está destinado, mediante un amplio programa de seguros, a lograr que cada individuo capaz de trabajar, y contribuyendo a ello con sus propias ganancias, tenga una renta suficiente que le garantice, a él mismo y a su familia, una sana subsistencia, y también una renta que le coloque fuera del ámbito de la necesidad cuando, por una razón cualquiera, se encuentre incapacitado para el trabajo y no pueda ganarse la vida...» Para alcanzar esta meta hay que lograr el funcionamiento de un programa de pleno empleo, lo que implica «...tener siempre más empleos vacantes que hombres parados, y no lo contrario. Esto quiere decir que los empleos se pagan de modo suficiente, que su naturaleza y su situación son tales que los parados pueden aceptarlos razonablemente; esto entraña por consiguiente que el tiempo que separa la pérdida de un empleo del ingreso en otro será muy breve».

La política así definida, fuertemente inspirada por las teorías de Keynes, suponía un conjunto de medidas de orden económico, financiero, fiscal, industrial, social, que tenía por objetivo la seguridad y por medio el crecimiento equilibrado de la economía nacional. El informe Beveridge había sido aprobado por el gabinete de coalición durante la guerra. Fue el gobierno laborista, ampliamente mayoritario (349 escaños), en julio de 1945, el que había de encargarse de su plasmación práctica.

Los planes en Francia. — Resulta difícil discutir aquí acerca de las diferencias existentes entre los planes establecidos en las economías colectivizadas,

o por los regímenes dictatoriales, planes parciales o programáticos; no obstante, es evidente que en el caso francés se trata obviamente de un programa de orientación general sin fuerza coercitiva, salvo cuando se trata de ámbitos que son propiedad del Estado o que dependen directamente de su poder. Ese fue el caso de las empresas nacionalizadas en Francia, y particularmente de las fuentes de energía. Esta nueva orientación de la economía llevaba consigo la puesta en marcha de nuevas instituciones (Commissariat au Plan, Commissariat à la Productivité), la selección de las prioridades de inversiones (energía y siderurgia) y el desarrollo de organismos de investigaciones estadísticas y económicas. Se traduce también por una orientación hacia la previsión (estudios de mercado, sondeos de opinión, etc.), y el estudio comparado de los métodos de producción de los países extranjeros (misiones de productividad). El Plan tiene como meta introducir en la economía francesa los progresos más recientes de la técnica.

En Francia, un decreto de 31 de enero de 1946 definía las metas del primer Plan francés de utillaje, instalaciones y modernización:

1. Incrementar la producción de la metrópoli y de los territorios de ultramar y sus intercambios con el mundo, señaladamente en los ámbitos donde mejor es su posición;
2. elevar el rendimiento del trabajo al nivel de los países en que es más elevado;
3. asegurar el pleno empleo de la mano de obra;
4. elevar el nivel de vida de la población y mejorar las condiciones de la vivienda y de la vida colectiva.

La Seguridad Social. — Todos los objetivos de los planes, franceses o ingleses, suponían que se contase con ciertos medios financieros y técnicos, pero también demográficos y sociales; la Seguridad Social moderna proviene de las dos últimas necesidades, y ella es la que ha destacado unas veces la primera y otras la segunda, según las circunstancias. La idea de seguridad social había ido sustituyendo paulatinamente a la de seguro social, que había encontrado su primera expresión sistemática en la Alemania de Bismarck. Las luchas incesantes de las organizaciones obreras, la creación de las mutuas, tendían a remediar las graves consecuencias de la anarquía del sistema capitalista. Los desórdenes del mercado del trabajo, la continua amenaza del paro y de las crisis, las consecuencias a menudo irremediables de los accidentes o de las enfermedades, dejaban a la condición obrera profundamente marcada por el sufrimiento y la incertidumbre del mañana. Los distintos sistemas de seguro daban soluciones particulares a defectos separados; el principio de la seguridad social es, en cambio, el de formar un conjunto organizado de medidas aptas para cubrir todos los riesgos. Se trataba no sólo de un conjunto

de medidas sociales, sino también de medidas inscritas en una política económica general, implicando profundas reformas de estructura.

La mayoría de los países adoptaron medidas semejantes de seguridad social. Encontramos una manifestación precisa de lo que decimos en la «Declaración Universal de los Derechos del Hombre» de 10 de diciembre de 1948:

«Artículo 22. Toda persona, en su calidad de miembro de la sociedad, tiene derecho a la seguridad social; se le debe la satisfacción de los derechos económicos, sociales y culturales imprescindibles para su dignidad y para el libre desarrollo de su personalidad, lo que puede obtenerse gracias al esfuerzo nacional y a la cooperación internacional, teniendo en cuenta la organización y los recursos propios de cada país.

»Artículo 25. 1.° Toda persona tiene derecho a un nivel de vida suficiente para la garantía de su salud, su bienestar y los de su familia, señaladamente mediante la alimentación, la vestimenta, el alojamiento y los cuidados médicos, así como los servicios sociales necesarios; tiene derecho a la seguridad en caso de enfermedad, de invalidez, de enviudar, de envejecimiento o los demás casos de pérdida de los medios de subsistencia debida a circunstancias independientes de su voluntad.

»2.° La maternidad y la infancia tienen derecho a una ayuda y una asistencia especiales: todos los niños, hayan nacido o no dentro del matrimonio, gozan de igual protección social.»

Estos principios han sido aplicados en un creciente número de países. Según J. Doublet y G. Lavau, más del 10 por ciento de la población del globo goza ya de una legislación de seguridad social, por lo menos bajo alguna de sus formas. 150 millones de personas están aseguradas contra los riesgos de vejez e invalidez, 90 millones contra el paro, 125 millones contra la enfermedad y los peligros de la maternidad, 200 millones contra la enfermedad pura y simple, y 35 millones de niños pertenecientes a 24 países se benefician de las prestaciones familiares. «Estas cifras —escriben los mencionados autores— ilustran el carácter universal de la aspiración a la seguridad social: suscitada por los riesgos particulares de la vida urbana e industrial, esta aspiración se ha hecho mucho más general y su significado se ha enriquecido notablemente a la vez que se dilataba su ámbito de aplicación. Se trata de la negativa característica de nuestra época a tolerar demasiadas desigualdades en la condición humana y de la preocupación por elevar a un mínimo decoroso los niveles de vida más bajos.»

La aplicación de estos principios ha desembocado en la organización de numerosos sistemas, que se han visto influidos por los factores demográficos, económicos, sociales y políticos propios de cada país. En Suiza y en Estados Unidos el desarrollo de la seguridad social tiene lugar dentro del doble marco de una economía liberal y de un Estado federal. Las prestaciones de carácter obligatorio son pocas. En Bélgica, en Italia y en Alemania la ten-

dencia ha sido más bien la del perfeccionamiento de los sistemas tradicionales de protección social. En los países poco industrializados, como Grecia y España, la protección está reservada a la población industrial. Ciertos países, en cambio, están dotados de un sistema totalmente nacionalizado, como ocurre en la Unión Soviética y Gran Bretaña. Francia, a su vez, aun haciendo de la Seguridad Social un servicio público, sometido a la tutela del Ministerio del Trabajo y de la Seguridad Social, ha cedido su gestión a organismos elegidos que son independientes de la Administración.

El sistema británico, que descansaba sobre un abanico de instituciones que cubrían parcialmente las necesidades, ha luchado por fundirlas por entero y generalizarlas. Partiendo de la idea de que era preciso suprimir la situación de necesidad resultante de un empleo insuficiente o de cargas sociales demasiado pesadas, ha tenido que optar por una redistribución de la renta nacional. «Se trata, pues —escribe A. P. Getting—, de redistribuir, por medio de la seguridad social, una parte de la renta nacional, en función de las necesidades sociales de los individuos y no tan sólo de su rendimiento económico, que es el único que se tiene en cuenta para la determinación del salario.» De esta concepción se deducen las principales características del sistema inglés: aplicación a toda la población, pero cobertura distinta de los riesgos según se pertenezca a la categoría de los asalariados *(employed)*, a la categoría de quienes trabajan por cuenta propia *(self-employed)*, o, por último, al grupo de los que no ejercen actividad profesional alguna *(non-employed)*. Por otra parte, la financiación queda asegurada mediante una cuota única que abarca todos los riesgos cubiertos, comprendidos para los asalariados los accidentes de trabajo. Se trata de una participación alícuota, igual para todos, sin referencia a las ganancias o a los salarios, y que representa aproximadamente el 10 por ciento del salario más bajo. Una de las piezas más importantes del sistema británico es desde luego el Servicio Nacional de la Salud. Este servicio garantiza la gratuidad de los cuidados médicos y de los productos farmacéuticos. El criterio fundamental de este derecho es, aquí, de orden médico. Es el estado del enfermo el que crea el derecho, aunque cada persona puede recurrir a título oneroso a los cuidados de médicos que no pertenecen al Servicio de la Salud. El paciente puede cambiar de médico cuando quiere y éste puede obtener que su cliente sea transferido a la lista de otro médico (caben a lo más 4.000 personas en cada una de dichas listas). Por último, se han creado Centros de la Salud que tienden a promover la cooperación entre los distintos especialistas.

Lo que caracteriza el sistema francés, se ha dicho muchas veces, es ante todo la importancia reconocida a los problemas demográficos. El descenso de la natalidad y el envejecimiento de la población francesa condujeron a convertir el régimen de los subsidios familiares en la parte más desarrollada de la Seguridad Social. Esta política ha surtido efecto y está destinada a rege-

nerar en lo más hondo las estructuras de la sociedad francesa. Otro rasgo característico del sistema francés es la importancia dada a la gestión democrática de los organismos de Seguridad Social. Así como en Gran Bretaña estos organismos están administrados por funcionarios, en Francia una larga tradición antiadministrativa en este ámbito ha desembocado en el principio de la gestión de las Cajas de Seguridad Social por los propios interesados. Lo que fue motivo de largas luchas sindicales, que se prolongaron en los organismos de gestión y que llevaron al Estado a acentuar su tutela administrativa.

Inversamente al sistema británico, por último, la Seguridad Social francesa, en lo que hace al régimen general, está exclusivamente financiada por una doble cotización patronal y obrera. Sin embargo, la tendencia dominante es la de convertir la Seguridad Social en instrumento de repartición de la renta nacional. P. Laroque, que tuvo la responsabilidad de poner en pie la Seguridad Social, escribe al respecto: «A partir del momento en que el problema de la Seguridad Social se plantea en el marco de una política de conjunto y de un mecanismo general, tiene relativamente poca importancia el que los recursos destinados a asegurar el funcionamiento de dichos mecanismos... tengan su fuente en cuotas o en recursos fiscales. Siempre será, en efecto, la economía del país la que, globalmente, soporte esta carga, y no se trata ya sino de una cuestión de oportunidad económica o psicológica el saber si para reunir los recursos necesarios que cubran la masa de los gastos de la Seguridad Social, es mejor adoptar éste o aquel método. En cualquier caso, el resultado es el mismo; nos encontramos siempre, por una parte, con un servicio público que funciona en beneficio de la colectividad entera, y por otra, sobre todo, con un reparto, por vía de autoridad, de la renta nacional.»

Por último, uno de los rasgos profundos del sistema francés es la de la perdurabilidad de ciertos particularismos que corresponden a viejas conquistas sociales. «Ferroviarios, mineros, trabajadores del gas y de la electricidad, funcionarios, marineros, agricultores, se beneficiaban de instituciones sociales particulares antes de que se hablase en Francia de Seguridad Social, y aun antes de que se tratase para muchos de ellos de seguros sociales —escribe P. Laroque—. No sólo estos trabajadores ponían todo su legítimo empeño en conservar las ventajas de aquellos regímenes cuando eran superiores a las del régimen general, cosa que nadie podía negarles, sino que veían en la independencia de sus sistemas y de los organismos que los administraban la expresión de una superioridad social, de un elemento de discriminación por el que sentían un gran apego. Mientras que el legislador de 1945 había previsto la desaparición progresiva de estos regímenes complementarios, los más importantes de ellos se han mantenido y aun consolidado.»

La conservación de estos particularismos, a los que se añaden las resistencias opuestas por los ámbitos no asalariados, se explica en gran parte

—cuando se la compara con el sistema británico— por la estructura muy diferente de la población activa de ambos países. Si en Inglaterra el 90 por ciento de la población activa se compone de asalariados, en Francia este porcentaje no es más que del 60 al 65 por ciento. Además, la estructura de la industria presenta en Francia un grado menor de concentración: todavía quedan muchas empresas pequeñas y medianas, la propiedad agrícola de reducidas dimensiones sigue siendo la base de un grupo social cuya ideología particularista continúa ejerciendo una influencia nada despreciable. De forma que los sistemas implantados en ambos países se presentan ante nosotros como el resultado de ciertas tradiciones administrativas a la vez que como de una adaptación a estructuras sociales muy distintas. No por ello deja de ser cierto que en ambos casos la tendencia de la Seguridad Social a redistribuir la renta nacional acentúa el movimiento de nivelación de los recursos y transforma particularmente la condición obrera, reemplazando por la noción de seguridad la de inseguridad, que constituía hasta hace poco tiempo uno de los principios centrales del análisis de la condición obrera. Desde que esta noción de seguridad social penetra en el mundo del trabajo, parece que, no sólo lleva dentro de sí los gérmenes de su propio desarrollo, sino que además se inscribe en el conjunto de las nuevas formas de vida social y económica, cada vez más penetradas por las nociones de estabilidad, igualdad y racionalidad.

b) *El crecimiento interno*

Las innovaciones técnicas. — La guerra acarreó una gran corriente de expansión, de renovación y de creación. Numerosos inventos que llevaban mucho tiempo madurando se hicieron de pronto acreedores a una confianza inmensa en todos los ámbitos; las ciencias recibieron aplicaciones cada vez más numerosas. El carácter mismo de la investigación científica quedó modificado. Muchos de los investigadores movilizados en la industria permanecieron en ella. Los laboratorios de investigación se convirtieron en secciones importantes de las grandes empresas. Las innovaciones fueron introduciéndose cada vez más deprisa. Este movimiento no fue frenado en la postguerra, sino que fue adoptado, con un retraso variable, por la mayoría de las naciones industriales. En un informe presentado a la Comisión del Mercado Común, M. Chalvet y E. Hymans evocan algunos de los progresos técnicos más importantes:

El conocimiento de las propiedades de la materia y de sus características dinámicas; la producción de materias cada vez más puras, como el cobre electrolítico, el germanio; la utilización industrial de un número creciente de materias diversificadas: vanadio, cesio, circonio; la extracción y el refinado de las nuevas materias primas y sobre todo del uranio 235, producto que se

puede someter a fisión, utilizado en las centrales nucleares, y que no representa más que el 1,7 por ciento del peso del uranio natural del que se extrae, el cual a su vez no representa en promedio más que el 0,5 por ciento del peso del mineral. Por otra parte, los alemanes y los norteamericanos crearon productos de síntesis (ersatz) cada vez más numerosos, haciéndolo los primeros por razones al principio económicas, ya que la economía cerrada les obligaba a buscar productos sustitutivos de las materias primas que antaño importaban, y los segundos por razones técnico-militares (necesidad de fabricar motores y un utillaje que tenía que funcionar lo mismo en zonas tropicales que más allá de los círculos polares). Ambas partes se lanzaron por la vía de los aislantes, las grasas, las resinas y otros productos de la familia de las siliconas. Entre los productos de sustitución, las materias plásticas cobraron una importancia cada vez mayor.

La evolución en el ámbito de la energía estuvo dominada por la introducción de la energía nuclear. Debido a sus implicaciones militares, la dirige y controla el Estado en la mayoría de las grandes naciones. Sin embargo, las aplicaciones pacíficas de la energía nuclear contribuyeron a estimular las iniciativas de la industria privada en lo que concierne a estas nuevas técnicas. El coste de estas instalaciones es tal que las empresas interesadas tienen que constituir poderosas agrupaciones, sin dejar de reforzar al mismo tiempo su propio departamento de investigación.

En este sector, el esfuerzo francés fue importante: el *Commissariat à l'Energie Atomique,* o C.E.A., se creó en 1945. Un año después ocupaba modestamente a 236 personas. Se desarrollaba rápidamente siguiendo un plan bien trazado y creaba en particular:

— Tres centros de ensayos nucleares en Fontenay-aux-Roses, Saclay y Grenoble.
— Un centro de producción de plutonio y de energía eléctrica en Marcoule.
— Una fábrica en el Bouchet para la elaboración de uranio metálico puro.
— Las fábricas de Bessines, de L'Ecapiere y de Geugnon para concentrar el mineral cuya prospección ha organizado.

Sus efectivos se elevaban a unas 1.800 personas en 1951, 9.000 en 1957 y 14.000 en 1959. Al mismo tiempo se constituían agrupaciones privadas del tipo anteriormente señalado, especialmente France-Atome (22 empresas que reúnen un total de 140 fábricas y 142.000 personas) e Indalon (10 empresas que emplean 17.000 ingenieros y técnicos y 180.000 obreros).

Porcentaje de los mandos e ingenieros en ciertas industrias de Bélgica

Secctores	Coeficiente de los mandos en porcentaje del personal total	Coeficiente de los ingenieros en porcentaje del personal total	Coeficiente de los mandos comerciales en porcentaje del personal total
Petróleo	9,04	2,2	2,7
Química	5,95	2,14	1,3
Electricidad	4,8	1,4	0,9
Mecánica	4,25	0,9	0,87
Alimentación	4,22	0,68	0,7
Papel	2,83	0,45	0,7
Madera	2,48	0,3	0,6
Textiles	2,1	0,08	0,4

(Extr. de *Les Dirigents d'Entreprises de l'Economie Belge*, por M. Woitrin y Pl. Mandy, G. de Ghellinck, Ph. Duvieusart. Office Belge pour l'Accroissement de la Productivité, Bruselas, 1960.)

Los efectos de las transformaciones técnicas sobre las categorías profesionales y sobre la organización de las empresas quedaron ya evocadas en el capítulo primero. Tenemos que insistir aquí en las diferencias considerables que separan las industrias entre sí. El grado de desarrollo técnico de una industria puede estimarse por la proporción de los mandos y los técnicos en relación con la totalidad de los efectivos empleados. Algunos datos belgas, alemanes y franceses ponen de relieve las diferencias en cuanto al índice de los cuadros técnicos de una empresa con relación a las otras.

El porcentaje de los cuadros técnicos medios proporciona una clasificación distinta dentro de las industrias modernas, pero sigue siendo valedero en cuanto a la medición de la relación industrias modernas - industrias antiguas.

Porcentaje de los mandos técnicos medios en ciertas industrias alemanas

Sectores	Porcentaje de los cuadros técnicos medios respecto al personal total
Electricidad	8,8
Mecánica	8
Petróleo	7,9
Química	7,4
Alimentación	2,5
Textiles	2,1
Papel	1,9
Madera	1,5

(Extr. de *Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland*, 1960. Datos de 1959.)

En Francia algunos datos confirman las cifras belgas y alemanas:

Sectores	Ingenieros	Técnicos
Hulleras de Francia	1,4 %	2,2 %
Minas de uranio de la Metrópoli ...	5,5 %	17,6 %
Electricidad de Francia	3,5 %	15 %
Pila atómica de Saclay	10,1 %	31,1 %

(Extr. de *Progrès technique et évolution des structures de main-d'oeuvre*, por M. Rustant, en *Avenirs*, junio 1957, París.)

Grandes negocios y pequeñas empresas. — Aunque ya aludimos en el capítulo primero a la importancia de la concentración, tenemos que sacarla a relucir de nuevo ahora, desde el ángulo no ya de la organización empresarial, sino del reparto de las actividades económicas y de la mano de obra entre las grandes empresas, las medianas y las pequeñas.

En Estados Unidos. — En 1947, en Estados Unidos, 137 sociedades totalizan el 45 por ciento de la producción industrial global; 600 sociedades realizan los dos tercios de la misma. Las grandes sociedades se instalan progresivamente en el sector comercial, mientras que la agricultura y las empresas artesanas de confección, instalación y reparación, siguen siendo el terreno predilecto de la pequeña empresa.

Sternberg muestra que hay un doble movimiento de concentración: el de las empresas antiguas y el de las nuevas, que desde el principio están ya concentradas. En 1939 las casas con más de 10.000 personas representaban el 13 por ciento de la población activa, y en 1944 el 31 por ciento. Pero existe, por debajo de esta concentración de las empresas, una concentración aún mayor del poder: el estudio de las 250 empresas más importantes de la industria norteamericana revela que 30 de ellas están controladas por 5 grandes grupos financieros. Estas 250 empresas son empresas-mamut que poseían en 1935 el 65 por ciento de la capacidad de producción de la nación. En 1944 concentraban el 78 por ciento de los principales pedidos para satisfacer las necesidades militares. Al final de la guerra, las grandes empresas podían producir ellas solas tanto como toda la industria estadounidense junta al principio de la guerra.

En Europa. — También en Europa se ha desarrollado este movimiento de concentración, aunque sin alcanzar el nivel norteamericano. En Estados Unidos, por ejemplo, en 1959, diez empresas elaboraban el 80 por ciento de la producción de acero y dos de estas empresas el 45 por ciento de la misma, en tanto que en la Europa de los Seis son 35 las empresas que producen juntas el 80 por ciento del acero. La empresa belga Cockerill-Ougrés, que representa una parte importante de la producción nacional, no produce

más que el 4 por ciento del acero europeo; la Société Française Lorraine-Escaut y el grupo Krupp-Thysen no alcanzan porcentajes mucho más elevados.

Los considerables capitales que requieren las nuevas técnicas de producción y las posibilidades de financiación mayores de que disponen las grandes empresas, tanto bajo la forma de la autofinanciación como por el recurso al mercado de emisiones bursátiles o al crédito bancario, tendrán como consecuencia la aceleración de la evolución hacia las grandes unidades de producción. El empuje de la automación integral, prácticamente irrealizable por debajo de un nivel productivo relativamente importante, hace desaparecer gran parte de las empresas de talla demasiado reducida e incrementa el carácter marginal de muchas otras.

¿Quiere ello decir que los progresos técnicos y económicos llevarán consigo la desaparición de las empresas pequeñas y medianas? Parece que cierta automación no es incompatible con la pequeña serie o la serie especializada. De todos modos subsistirán unas y otras durante mucho tiempo todavía en las fabricaciones no automatizables que las grandes empresas prefieren no asumir. El fenómeno importante en este terreno es el de los subcontratistas. Antes de la guerra, los subcontratistas de Renault eran unas docenas y hoy son cuatro mil.

Pero se esboza entre las empresas de pequeñas y medianas dimensiones una evolución importante. «Es tan rápida la evolución técnica —escribe L. Gingembre— que están obligadas a remozarse a un ritmo que ya no corresponde algunas veces a sus posibilidades de adaptación; tienen que acostumbrarse a desaparecer aquí, para resurgir allá siguiendo un ciclo que en Estados Unidos es de unos 25 años aproximadamente y que hasta el presente era en Francia de unos 60 a 100 años, pero que decrece rápidamente. El patronato transmisible tiende pues a desaparecer para ceder su lugar a un patronato seleccionado, atendiendo a la voluntad de los hechos económicos o del valor de los hombres.»

Las grandes unidades de producción. — En sentido inverso, han surgido las grandes unidades de producción que desbordan ampliamente los marcos nacionales. «La gran unidad —escribe Maurice Bye— es un conjunto organizado de medios de producción sometido a un centro de decisión único, capaz de autonomía respecto al mercado.» La gran unidad internacional (G.U.I.) es la que «controla» establecimientos situados en varios territorios nacionales. Estas grandes unidades hacen surgir en el interior de un mismo conjunto, pero a través de diversas fronteras nacionales, movimientos de capitales y productos unidos por un plan único. Puede por lo tanto crear conflictos entre una estrategia económica nacional y la de las Grandes Unidades Interterritoriales; entre los planes cortos de las primeras y los planes largos de las segundas, ya que la Gran Unidad es capaz de planes: sus deci-

siones relativas a la producción periódica, los precios, la formación y la duración del empleo del capital van ligados: se adaptan juntos a los datos exógenos que el medio brinda.

El mejor ejemplo de estas Grandes Unidades lo proporcionan las grandes sociedades petrolíferas, como la Standard Oil of New Jersey, que con una cifra de negocios bruta de 6.000 millones de dólares es financieramente comparable a un Estado como el Canadá. Representa la quinta parte de los negocios mundiales en materia de petróleo, controla fuentes de producción en cinco países, medios de transporte, de refinado y de distribución en la mayoría de los otros.

Por otra parte, ciertas producciones no pueden realizarse a precios rentables más que si provienen de inmensas unidades de producción. Pero para ello también es preciso que disponga de un mercado suficiente. El mercado belga es suficiente para una industria frigorífica, pero no para la del automóvil. Ciertos países encierran riquezas inexplotadas, pero la organización de instalaciones adecuadas supone recursos financieros de los que generalmente carecen los países subdesarrollados. Además, la explotación de ciertas riquezas, como las hidráulicas (Volga, Saint-Laurent, Nilo, Congo), supone una utilización global de la producción energética. No puede por lo tanto realizarse más que con la planificación previa de todo un complejo económico. «Un esquema característico de la operación es —según F. Perroux— el siguiente. Un centro de extracción de materias primas se vincula a un centro de producción de energía y, mediante vías de comunicación, a algunos centros de transporte y de transformación. Lo que en otro tiempo se obtuvo con frecuencia mediante fundaciones sucesivas, por proyectos o planes que buscaban a tientas su coordinación, se intenta ahora con la formación de un polo complejo. El polo complejo precisa de nuevas creaciones, pone en movimiento regiones determinadas y cambia la estructura del mundo circundante que él anima.»

F. Perroux describe del modo siguiente el mecanismo económico creado por las industrias motrices.

El crecimiento de una industria A puede inducir ganancias:

— en una industria B que compra lo que produce A;
— en una industria C cuyo producto es complementario del producto de la industria A;
— en una industria D cuyo producto es un sustituto de los factores utilizados por A;
— en una industria E cuyo producto es consumido por individuos cuya renta ha sido incrementada con el crecimiento de la industria A.

El nacimiento de una nueva industria es siempre fruto de una anticipación. El proyecto depende de la amplitud del horizonte económico y se

Taller de fabricación de tubos de radio «miniatrones» para la electrónica profesional en Levallois.

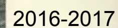
MUJERES EN LA FÁBRICA Y EN LA OFICINA



Central telefónica de 150 líneas de los grandes almacenes *Macy's* de Nueva York.



Secretaria desplazándose con su mesa rodante a lo largo del fichero de clientes por correspondencia. (*Sears-Roebuck*, de Chicago.)



TRABAJADORES ARRAIGADOS

Cuatro generaciones de una familia obrera norteamericana ante el objetivo (1959).



TRABAJADORES DESARRAIGADOS

En 1916, los inmigrados indochinos llegados a Francia para sustituir a los agricultores enviados al frente, trabajan en la extracción «mecánica», pero todavía con tracción animal, de la patata.

concreta en planes alternativos susceptibles de corrección durante períodos sucesivos. Anticipar es crear en la medida en que dichos planes se hacen compatibles con los de los demás agentes productores y consumidores de un mismo conjunto. Durante cierto período, en presencia de una constelación de novedades, todos los agentes capaces de anticipación creadora son estimulados y arrastrados. Así ocurrió cuando la creación de los ferrocarriles o cuando el *rush* hacia el oro o el petróleo. Tal parece ser hoy en día el caso de la automación.

Los desequilibrios del crecimiento. — El ritmo de difusión del progreso técnico en el conjunto de la industria es muy variable en la medida en que generalmente resulta de iniciativas individuales de los jefes de empresa y de las repercusiones más o menos lejanas que estas iniciativas tienen, ya sea indirectamente sobre la venta de los productos debido al mecanismo de la competencia, ya sea directamente sobre el comportamiento de los demás jefes de empresas. A lo que se añade la incidencia del factor financiero, del que las empresas y sus ramificaciones industriales no disponen por igual y que tiende a acentuar aún más la separación entre las empresas y entre las industrias incrementando sus diferencias.

Los trabajos de J. Fourastié han destacado la irregularidad profunda que se manifiesta en los progresos de la técnica de producción. «No sólo —escribe— es cierto que algunas naciones están retrasadas respecto a otras, utilizando en 1960 técnicas de 1800, sino que aun en las naciones adelantadas y dinámicas, ciertos sectores de la producción no se han beneficiado todavía más que de un progreso harto débil, en tanto que en otros ramos de la producción se han registrado incrementos considerables de la productividad.» Esta observación está en la base de la división de la economía en tres sectores: primario, secundario y terciario. Los bienes primarios son bienes, de origen agrícola en general, con progreso técnico mediano. Los bienes secundarios son productos de origen generalmente industrial, tales como los productos manufacturados, de progreso técnico intenso. Los bienes terciarios son productos o servicios de progreso técnico débil; suelen procurarlos el comercio, la administración, las profesiones liberales, la artesanía.

Pero los desequilibrios entre los grandes sectores de producción ocultan otras muchas diferencias internas múltiples, dentro de cada sector, entre las distintas industrias.

Datos retrospectivos y tendencia de evolución de la productividad a largo plazo en ciertos sectores en Francia[1]

1. *Fundición y acero*	1865	1938
tiempo de trabajo por unidad de producción (tiempo minuto) necesario por kilo	27,3	10

1. *Travail du Service des Études et Mesures de la Productivité du Comité National de la Productivité*. Citado por J. Fourastié en *La Productivité*, Que sais-je? P.U.F., París, 1959.

		1865	1948-49
2.	*Cementos*	1865	1948-49
	tiempo de trabajo por unidad de producción (tiempo necesario por t) hora y centésima de hora	36 h. 57	3 h. 63
3.	*Ladrillos*	1865	1949
	tiempo de fabricación (tiempo minuto necesario por ladrillo)	3,60	0,58
4.	*Vidrios huecos mecánicos*	1865	1948
	tiempo de trabajo por unidad de producción (tiempo minuto por kilo)	13	3
5.	*Cristal plano*	1865	1948
	tiempo de trabajo por unidad de producción (tiempo minuto por kilo)	48	4,3
6.	*Hilado de algodón*	1865	1950
	tiempo de fabricación (tiempo necesario para un kilo) horas y minutos	4 h.	23 m.

El mismo fenómeno encontramos dentro de cada industria, como lo muestra el ejemplo de la industria textil.

Evolución reciente de la productividad en ciertos sectores de la industria textil en Francia
(Indice 1954 = 100)

	1956	1958
Cordelería	132	158
Textiles artificiales y sintéticos	120	151
Hilados del yute	121	130
Tejido del algodón	122	132
Tapices	117	120

Fuentes: Ministère de l'Industrie et du Commerce; Bureau Central de la Statistique industrielle (M. Jean Prevot, mayo, 1959).

Por último, comprobamos, entre fábricas que elaboran igual producto, diferencias de productividad considerables.

Tiempo medio de la mano de obra directa por taller en la industria del calzado en Francia, en minutos por par.

Fábrica	Corte	Taladro	Preparación	Montaje fabricación	Acabado	Total
Fabricación Good Year						
n.º 14	12,5	35,2	13'5	12,9	39,5	113,6
n.º 20	17	103	10,5	62,5	16	209
92	26	71	19	45	52	213
6	24	60	24	54	42	204
19	25,6	70	14,9	69,5	86	266
(Fabricación mixta)						
4	14	30	13	41,5	12	110,5
29	11,7	43,3	11,1	20,1	24,8	111
5	19	42	50	70	15	196

(Trabajos efectuados en común por la Fédération Nationale des Industries de la Chaussure, el Ministère de la Production Industrielle y el Service des Études et Mesures de la Productivité del Comité National de la Productivité.)

c) *Creación de un mercado interior*

El empuje de las necesidades sociales. — A las revoluciones en el aparato productivo corresponde la revolución del consumo.

La promoción económica de las capas menos favorecidas de la población y la modificación de las costumbres de consumo que dilatan el mercado interior de los productos de consumo fabricados industrialmente, llevan consigo un desplazamiento de los centros de gravedad industriales.

La serie grande caracterizaba la fabricación de los productos hasta entonces reservada al consumo de una parte tan sólo de la población: «Lo que ha trastocado la producción en grandes cantidades —escribe A. Touraine—, el consumo de masa acaba de hacerlo desaparecer. La satisfacción de las necesidades quizá no sea la misma para los obreros que para los otros, pero las necesidades convergen y existe un mayor número de actividades que no inclinan a los obreros a que se perciban como tales a la larga.» Esta evolución está caracterizada por los progresos rápidos de industrias tales como la fabricación de aparatos electrodomésticos, de instalaciones eléctricas, de medios de transporte diversos, de muebles, de radios, de televisores, etc. En 1950 se vendieron en Francia unos 100.000 televisores, otras tantas máquinas de lavar y cerca de 125.000 frigoríficos; en 1957 se vendían, respectivamente, de cada uno de estos productos, 340.000, 575.000 y 500.000.

	Profesiones liberales y mandos superiores	Mandos medios	Empleados	Obreros
Frigoríficos	428	410	188	63
Aspiradoras	705	155	99	33
Enceradores	202	59	24	4
Máquinas de lavar	234	164	67	85
Televisores	45	25	13	9
Calentadores de agua o baños	594	311	169	58

(Extr. del *Annuaire Statistique de l'I.N.S.E.E.*, 1956.)

Por supuesto, este desarrollo del mercado interior no tiene lugar de modo uniforme en provecho de todas las capas de la población, como atestigua de modo incontrovertible una estadística sobre los aparatos electrodomésticos instalados en diciembre de 1954 para 1.000 viviendas, según la categoría social del cabeza de familia.

Desequilibrio. — Por lo demás, el desarrollo de nuevas necesidades dentro de las familias obreras no significa que automáticamente hayan quedado satisfechas sus necesidades más tradicionales.

Si definimos el exceso crítico de población por tres personas o más en una habitación, cuatro personas o más en dos cuartos, seis personas o más en

tres habitaciones, el I.N.S.E.E. proporciona los siguientes porcentajes de viviendas excesivamente pobladas en 1954, según la categoría socioprofesional del cabeza de familia.

Agricultores	17,8 %
Asalariados agrícolas	23,1 %
Patronos (industria y comercio)	8,6 %
Profesiones liberales y mandos superiores	4,6 %
Mandos intermedios	8.6 %
Empleados	12,9 %
Personal de servicio	10,4 %
Obreros	21,8 %

(Extr. del *Annuaire Statistique de l'I.N.S.E.E.*, 1956.)

Todo el período que sigue a la segunda guerra mundial se caracteriza por un gran esfuerzo de producción al que corresponde una intensificación del consumo.

La industria capitalista se ha valido de medios de financiación inmensos para provocar un consumo máximo de toda la población; los carteles, la prensa, la radio, el cine, la televisión unen sus esfuerzos para provocar este condicionamiento económico al que corresponde una intensificación de los esfuerzos individuales para incrementar los presupuestos y los ingresos de las familias. En todo este período las necesidades han crecido y se han difundido, en tanto que el poder adquisitivo progresaba más lentamente y de modo muy desigual según los medios sociales, las regiones, etc. Fue un período de intensificación del trabajo, que provocó protestas obreras contra las cadencias infernales, y también la práctica frecuente de numerosas horas suplementarias merced a las cuales se podían colmar los vacíos creados por las nuevas necesidades.

Los SALARIOS Y LOS PRECIOS. — La pujanza de la producción y de las necesidades han acarreado una continua oscilación de los precios y de los salarios. Pero a la imagen tradicional de la economía liberal, donde la oferta y la demanda regulaban el ballet armónico de los salarios, de los precios, del ahorro y del consumo, se ha sustituido la imagen más realista de mercados en los que la formación del precio de los productos escapa a la competencia. En el mercado del siglo XIX, compartido por la muchedumbre de empresarios, la competencia era grande y la psicología de un capitalismo mercantil y financiero dominaba. Pero en el capitalismo industrial del siglo XX la pequeña empresa individual cede el puesto a la gran sociedad anónima, a los acuerdos entre productores, a los trusts o a los cártels. En los sectores económicos donde imperan los mercados oligopolísticos, la formación del precio de los productos es en mucho independiente de las fuerzas de competencia. Por acuerdo tácito o expreso, los precios tienden a cubrir los costos,

a lograr una gran parte de autofinanciación y una tasa de ganancia considerada normal. Pero frente a este «capitalismo organizado», las organizaciones sindicales pugnan por conquistar el monopolio de la mano de obra y del mercado del trabajo. Los salarios están fuertemente influidos por la parte que representan dentro del precio de coste (que decrece con la modernización), por los acuerdos entre productores y por la fuerza de las organizaciones profesionales en las negociaciones colectivas.

Intervención del Estado. — La determinación del nivel de los salarios no queda en las solas manos de las fuerzas competidoras u opuestas. En Francia, el Estado interviene fijando el salario mínimo interprofesional garantizado (S.M.I.G.) que se determina según los índices de consumo. El índice oficial de los salarios se establece sobre la base de la encuesta trimestral del Ministerio del Trabajo, y se presta a pocas discusiones. Muy distinta es la historia viva del índice de los precios, establecido por el Ministerio de Asuntos Económicos. Así, el primer índice de los 213 artículos, compuesto después de una encuesta sobre el consumo familiar, presentaba un gran defecto: la ausencia de la fruta y las verduras. En 1957, fue sustituido por el índice de 179 artículos, que a su vez, a causa de su falta de sensibilidad, fue reemplazado por el de los 250 artículos elaborado por el *Institut National de la Statistique*. «Al no registrar ciertas alzas y al acentuar algunas bajas —escribe G. Mathieu— el índice sobre el que se basa el S.M.I.G. fracasa con facilidad al querer traducir la evolución general de los precios. Pero para el poder público, que desea en (este) período de fuerte inflación aminorar la marcha del movimiento general de los salarios, constituye un índice cómodo.»

Por otra parte, la creación de la seguridad social y de los subsidios familiares han colocado entre las manos del Estado un instrumento suplementario de intervención en los ingresos de los asalariados. La cantidad a que ascienden estas prestaciones varía mucho según los países: algunos tienen salarios de base comparativamente elevados y prestaciones sociales relativamente bajas, en tanto que otros se caracterizan por salarios de base parcos en comparación y prestaciones sociales elevadas.

«Sin embargo —escribe F. Sellier—, no hay que hacerse muchas ilusiones sobre la comprobación de la existencia de un método convencional de ajuste de los salarios a la renta nacional.» «Desde 1950 hasta 1960, pero sobre todo desde 1954, el número de los salarios afectados por convenios colectivos, regionales o nacionales ha crecido. Las industrias metalúrgicas singularmente, han abarcado con el sistema convencional la casi totalidad de sus salarios. Ya desde 1950 los gobiernos incitaban a los sindicatos de patronos y de trabajadores a que lograsen acuerdos de ajuste de los salarios a la producción, demostrando así, como por otra parte lo hicieron ciertas confederaciones obreras, su voluntad de reservar este ámbito a la acción convencional.»

De hecho la política constante de los sindicatos patronales ha consistido en mantener, en cuanto les ha sido posible, una doble autonomía de las empresas en materia de salarios; por una parte, autonomía frente al S.M.I.G., considerado como simple «índice de referencia», y por otra, autonomía de los salarios reales de las empresas frente a los baremos de índices convencionales.

ACUERDOS. — Mientras tanto, siguiendo el ejemplo de la Ford y la General Motors, han cobrado desarrollo los acuerdos que ligan la evolución de los salarios a la producción de las empresas. Desde 1948, la General Motors había admitido el principio de una vinculación entre el incremento de la producción y el de los salarios [1]; dos años después un sistema de pensiones de retiro funcionaba, financiado por la empresa. Por último, en diciembre de 1955, la Ford, seguida por la General Motors, aceptaba la obligación de dar un salario anual garantizado *(Guaranteed Annual Wage)*. El mismo tipo de acuerdo se implantó en otros países, en Francia y en Inglaterra señaladamente. El más conocido de dichos acuerdos fue el firmado por la dirección de la empresa concesionaria Renault y las organizaciones sindicales. Por otra parte, en ciertas empresas públicas (S.N.C.F., E.D.F.) al salario normal se añade la atribución de cuotas globales de productividad añadidas a los salarios e independientes de ellos.

El conjunto de estas transformaciones del salario se orienta hacia una ruptura con los sistemas tradicionales que vinculan estrechamente el salario a la especialización o al rendimiento individual, siendo cada vez menor la parte del ingreso obrero vinculada a dicho rendimiento. Cuota tanto menor cuanto que se añaden a ella los múltiples tipos de ventajas otorgadas por las empresas a su personal: alojamiento, centros veraniegos, retiros complementarios, primas de asiduidad, bonificaciones a fin de año, etc., que tienden todas ellas a establecer un vínculo cada vez más personal entre la empresa y sus asalariados, a la vez que, en un plano distinto, según vimos, las intervenciones del Estado tienden a vincular estos salarios a una situación económica general. Las actitudes obreras y las posiciones sindicales deben interpretarse a la luz de este doble movimiento.

La multiplicidad de las formas de los ingresos da complejidad al análisis de la evolución de los salarios en un período largo. En *Forces et faiblesses de l'économie française,* J. F. Jeanneney ha resumido en un cuadro la evolución de los salarios obreros en relación a 1911 y 1937:

1. Es importante no confundir esta vinculación del salario de la producción con la del salario con los beneficios de la empresa, vinculación lograda tan sólo en la industria del automóvil norteamericana después de la publicación de este original en Francia, cuando los acuerdos del Sindicato del Automóvil con la General Motors. *(N. del T.)*

Porcentaje del alza o la baja en julio de 1955 de los salarios reales franceses en relación con 1911 (a) y *1937* (b)

	Salarios horarios netos		Salarios semanales reales netos		Salarios horarios reales, incluidos los gravámenes sociales y fiscales	
	(a)	(b)	(a)	(b)	(a)	(b)
Mujeres en provincias	+ 197 %	+ 32	+ 129	+ 53	+ 338	+ 67
Promedio salarios hombres y mujeres, Francia entera ...	+ 79	— 7	+ 38	+ 8	+ 161	+ 16
Hombres en provincias	+ 71	— 16	+ 32	— 3	+ 152	+ 6
Metalúrgicos en París	+ 25	— 34	— 4	— 24	+ 84	— 16
Hombres en París	+ 4	— 38	— 20	— 28	+ 53	— 22

Las disparidades de salarios. — El crecimiento de la economía no arrastra en pos de sí todas las industrias y todos los empleos a igual ritmo; la modernización, la productividad varían según las zonas, las industrias y el nivel de la especialización.

¿Son hoy más importantes en Francia las desigualdades de salarios de una zona para con otra que hace cincuenta o cien años? Los estudios de P. Madinier contestan a esta pregunta: ni en el siglo XIX ni en el siglo XX puede comprobarse una verdadera tendencia a la nivelación de los salarios. Desde 1947 las disparidades son incluso cada vez mayores.

Tendencias. — Nada permite afirmar que sea el movimiento natural de la economía el único capaz de cambiar el signo de la evolución. Los capitales no parecen invertirse de modo preferente en las regiones de salarios débiles, sino todo lo contrario. En cambio, las migraciones de trabajadores parecen orientarse «correctamente» respecto del esquema clásico, puesto que en conjunto se desplazan de las regiones de salarios bajos hacia las de salarios elevados.

Por ley de 11 de febrero de 1950, el Estado se ha reservado el derecho a definir el nivel mínimo del salario horario en las diversas zonas en que se reparten los municipios franceses. Los gobiernos posteriores, sometidos a la presión sindical, han reducido varias veces el abajamiento por zona, pero las disposiciones oficiales permanecen prácticamente inoperantes puesto que no se refieren más que a mínimos legales.

Abajamientos oficiales	Abajamientos reales	Abajamientos oficiales	Abajamientos reales
5 %	11,6 %	2,2 %	16,4 %
10 %	17,2 %	4,45 %	19,1 %
15 %	22,2 %	6,67 %	22,8%
18 %	26,4 %	8 %	24,6 %

Rapport au Marché Commun, diciembre 1960.

A las disparidades locales se añaden las disparidades por categorías.

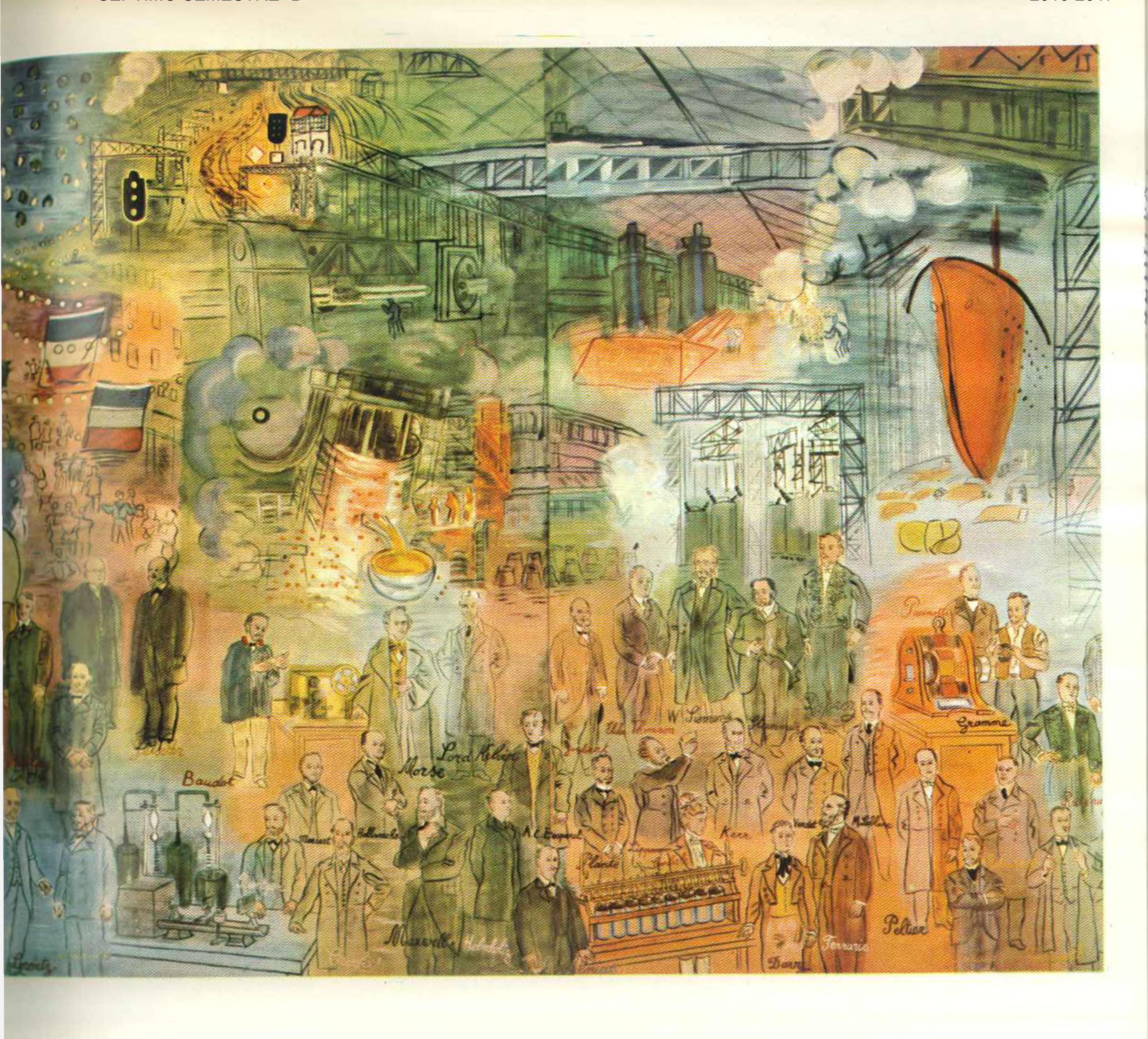
Desde el final de la primera guerra mundial, la extensión de la gran industria ha provocado profundas variaciones en las proporciones y repartición de las especializaciones profesionales. El desarrollo de la fabricación en gran serie y del trabajo en cadena ha hecho que se incrementara el número de obreros especializados, es decir, pertenecientes a trabajos repetitivos y parcelarios que sólo requieren un tiempo de formación muy breve. En 1954, para cien obreros en los establecimientos con más de diez asalariados y en el conjunto de la economía francesa, encontramos 29 peones, 36 obreros calificados y 35 profesionales. Las tres categorías, por supuesto, se reparten de modos distintos según las industrias. Así, la industria del petróleo comprende un 50 por ciento de profesionales (OP), un 25 por ciento de peones especializados (OE) y un 25 por ciento de peones (P). Estos porcentajes pasan a un 41 por ciento OP, 44 por ciento OE y 15 por ciento P en las industrias mecánicas y eléctricas, y 24 por ciento OP, 29 por ciento OE y 47 por ciento P en la madera y en la industria del mueble.

No obstante, estas disparidades según las categorías deben también interpretarse cronológicamente y atendiendo a nuevos puntos de vista. Así es como, según J. Marchal y J. Lecaillon, en lo concerniente a los salarios obreros, parece que desde 1896 hasta 1938, las disparidades se han atenuado en provincias, permaneciendo invariables en París. Desde 1938 hasta 1956, las disparidades siguen siendo las mismas para los hombres en París, y han disminuido para las mujeres tanto en París como en provincias, y lo mismo ocurre para los hombres en provincias. Desde 1938 hasta 1956 los ingresos de los solteros manifiestan una disparidad mayor, en tanto que para las familias se atenúan debido a los subsidios familiares no jerarquizados.

Las disparidades de salarios entre categorías profesionales no vienen afectadas tan sólo por la evolución del trabajo. Dependen también del estado en que se encuentra el mercado del trabajo.

En la Europa de los Seis. — En los seis países de la Comunidad Europea, según un informe reciente, el alza de los salarios nominales ha sido alimentada por una coyuntura del mercado del trabajo generalmente favorable. Salvo en breves períodos de recesión (1945, 1952-53, 1958), más o menos acusados según los países, la norma constante ha sido la falta de obreros profesionales. Esta carencia, menos sensible en lo que se refiere a los peones especializados o a los simples peones, ha provocado una nueva apertura del abanico de los salarios. La escasez del factor trabajo ha afectado, sin embargo, a Alemania después que a los demás países debido a la enorme afluencia de refugiados del Este.

En total, en gran parte de los países industrializados (Estados Unidos, Inglaterra, Austria, Alemania, Italia, Noruega, Suiza, etc.) la tendencia desde



Raoul Dufy (1877-1953). **A la gloire de l'électricité.** Paneles para la Exposición Internacional de París, 1937. Museo Nacional de Arte Moderno, París.

la primera guerra mundial parece llevar hacia una reducción de las diferencias entre los salarios de las diversas categorías, a consecuencia de una evolución de la oferta y la demanda de trabajo, y debido asimismo a la presión sindical y a la intervención estatal.

d) *Las mutaciones del capitalismo*

La evolución del capitalismo. — El período transcurrido entre ambas guerras mundiales de 1914-1918 y 1939-1945 se caracteriza por el esfuerzo realizado por el capitalismo liberal para asegurar su supervivencia. El encogimiento de los mercados internacionales, el desarrollo de las economías nacionales, colocaban en trance de muerte el principio liberal de la división del trabajo. Europa perdía con ello su supremacía: en 1860, representaba el 75 por ciento de la producción industrial; en 1913, el 50 por ciento; en 1928, el 42 por ciento. En esta última fecha los Estados Unidos representaban por sí solos el 45 por ciento de la misma.

El desafío a esta supremacía internacional de Europa no era solamente consecuencia de la realidad estadounidense sino una lógica repercusión del comienzo del desarrollo económico de países como Japón y Argentina. Pero incluso dentro del continente europeo se empezaba a discutir el liderazgo inglés. El creciente nacionalismo de Alemania y de Italia pugnaba por desarrollar economías autárquicas, «replegándose para poder extenderse». A las crisis suscitadas por estas mutaciones el capitalismo respondía sólo con paliativos, con remedios sociales más o menos eficaces, aplicados a veces por gobiernos socialistas timoratos en sus reformas, inseguros de su marcha hacia una nueva economía.

El quebrantamiento de las estructuras capitalistas tradicionales se debe al desarrollo de lo que se ha dado en llamar economías complejas. «Es el fenómeno de un desarrollo complejo —escribe A. Marchal— tendente a actualizar y utilizar íntegramente todas las fuerzas productivas de cada nación, el que se presenta, y se nos presenta, como el fenómeno esencial, el fenómeno general y universal.» Si analizamos los productos de los distintos países, podremos hallar para cada uno de ellos una enumeración cada vez más larga de productos cada vez más parecidos. «Lo que se reparten estas naciones, no son ya producciones diferentes, como deseaba la doctrina clásica de la división internacional del trabajo, sino mercados para producciones cada vez más semejantes.»

El capitalismo privado. — El capitalismo privado se ha puesto a organizar la producción y el mercado. La expansión y la concentración de las empresas plantean el problema de las empresas marginales para las cuales la elevación de los costos de producción lleva aparejada su propia desapari-

ción, a no ser que se las proteja, para permitir a las grandes empresas índices de ganancias más amplios. Por otra parte, la importancia del consumo privado para muchas industrias nuevas, cuyos prototipos son las de aparatos electrodomésticos o medios de distracción —radio, televisión, transportes—, incitaba a practicar una política de elevación de los salarios. El consumo privado aseguraba el relevo del pequeño ahorro. La competencia en que se basaba la teoría de la formación de los precios está en franco retroceso, ya que las empresas procuran adquirir posiciones de monopolio, y, en caso de no lograrlas por su propio esfuerzo tienden a alcanzarlas mediante acuerdos. Por otra parte, se ha desarrollado el importantísimo fenómeno de la autofinanciación que permite a las empresas reinvertir una parte cada vez mayor de sus beneficios con fines de modernización o de ampliación.

Este crecimiento del consumo, de las nuevas industrias y de las nuevas regiones, provoca profundas perturbaciones en el cuerpo social. Estas perturbaciones, que procuraban a las grandes empresas la posibilidad de sacar el máximo de beneficios, han dado lugar a la organización de las pequeñas y medianas empresas deseosas de protegerse, o de unirse para modernizarse. Asimismo, la masa creciente de los consumidores se ha dado cuenta de su propia importancia en la economía y tiende también a organizarse. Por último —y sobre todo—, los sindicatos obreros han reforzado sus sistemas de defensa, promoviendo la seguridad social y sistemas múltiples de garantías contra los altibajos derivados del crecimiento económico. Un buen ejemplo de lo que venimos diciendo es la creación de organismos paritarios de seguro de paro a escala regional (*Asssociations pour l'Emploi dans l'Industrie et le Commerce*).

La intervención del Estado. En Estados Unidos. — Se ha estimado que en los Estados Unidos hubieran hecho falta unos 40.000 millones de dólares para construir todas las instalaciones económicas de la nación en 1939. En junio de 1945 nuevas instalaciones y empresas por un valor global de 26.000 millones de dólares se habían añadido a las anteriores. Unos dos tercios de este crecimiento habían sido financiados directamente con medios económicos federales, y la tercera parte por medios privados.

En Europa. — En Europa, el capitalismo que se encontraba cuando las crisis en trances difíciles, ha apelado a las colectividades para lograr nuevas inyecciones de vitalidad mediante participaciones en el capital. Estas participaciones, escribe F. Bloch-Lainé, han sido especialmente importantes en los países en que las empresas privadas tenían pocas reservas, como, por ejemplo, Italia. Pocas veces han respondido a una voluntad sistemática, por parte del Estado, de apropiación o de control; unas veces, después de haber prestado o cubierto cierto déficit, el Estado, convertido en acreedor demasiado im-

portante, se ha visto forzado a convertirse en accionista (ferrocarriles, etc.); otras veces el propio crédito de las empresas en dificultad hacía necesaria, frente a terceros obligacionistas, la presencia del Estado entre los asociados responsables (navegación, producción y distribución de energía...).

Inversiones públicas en Europa (1957)

País		Porcentaje de la inversión en la inversión total	Porcentaje del gasto en el gasto nacional bruto
ITALIA	Estado y colectividades locales	14	10
	Empresas públicas	6	27
	Total	20	37
FRANCIA	Estado y colectividades locales	16	10
	Empresas públicas	5	25
	Total	21	35
PAÍSES BAJOS	Estado y colectividades locales	19	13
	Empresas públicas	4	13
	Total	23	26
ALEMANIA	Estado y colectividades locales	16	14
	Empresas públicas	?	?
	Total	?	?
BÉLGICA	Estado y colectividades locales	12	10
	Empresas públicas	2	10
	Total	14	20
GRAN BRETAÑA	Total	—	42
AUSTRIA	Total	—	45

(Extr. de la *Étude sur la situation économique de l'Europe*, Ginebra, 1960, N. U.)

Después de la segunda guerra mundial, la intervención del Estado ha sido necesaria, ahora no a causa de la situación del mercado comercial, sino de la del mercado de capitales. El agotamiento de las antiguas fuentes de energía (rápidamente abandonadas al Estado por los capitalistas más enterados), las nuevas técnicas, el incremento de la demanda, requieren inversiones enormes. La previsión a largo plazo se impone, las decisiones sobre inversiones de los empresarios privados se hacen más racionales, pero siguen siendo insuficientes. ¿Cómo explicar este proceso? F. Bloch-Lainé ve en él tres razones principales: en primer lugar, la demanda de capitales a largo plazo se ha vuelto superior a una oferta desalentada por las vicisitudes monetarias; el Erario Público es el prestamista más capaz, es decir, el que logra reunir en un mínimo de tiempo un máximo de fondos. Es, además, el único banquero que puede aplicar en gran escala los recursos a la vista o a corto plazo del mercado monetario a fines consolidados. Por último, el Estado ha subvencionado o garantizado con frecuencia cada vez mayor operaciones de financiación para reducir su coste o facilitar su realización. Actualmente, en la mayoría de los países industriales, la parte que corresponde a las inversiones públicas es considerable.

Papel creciente del Estado. — De este modo el Estado crece como banquero a la vez que como empresario y como administrador, incrementándose además las necesidades colectivas: hacen falta más escuelas, hospitales, lugares de distracción; la parte de la vida de cada ciudadano que transcurre en instalaciones pertenecientes a la colectividad va en aumento. Antaño, las viviendas familiares representaban una inversión rentable para los capitales privados. Al disminuir o desaparecer esta rentabilidad, el Estado sustituye al capital privado. Por fin añadamos que el papel creciente del Estado se trasluce también en lo que se refiere a la proporción cada vez mayor de la población activa que depende de él directa o indirectamente. Practicando el juego del capitalismo, el Estado no necesita poseer la mayoría de las cuotas de participación en toda la economía nacional, le basta con poseerla dentro de los subgrupos mayoritarios. Abandonando su papel de gendarme o de guarda de la propiedad privada, no se limita a intervenir en la coyuntura, sino que también actúa sobre las estructuras. Por medio de transiciones casi imperceptibles se pasa así de un capitalismo liberal a un capitalismo intervencionista o estatal.

Las comunidades internacionales. — Pero los múltiples factores que han intervenido en la transformación de las economías nacionales no han tenido por resultado único el de crear un mercado interior y estimular una reorganización de las economías internas o incluso regionales. Las cuantiosas inversiones que exige el progreso técnico no pueden concebirse, realizarse o desarrollarse más que dentro de empresas que disponen de poderosos medios financieros, y esto acelera el proceso de concentración capitalista. Dichas empresas, si quieren mantenerse al nivel de tecnicidad de la competencia internacional, no pueden utilizar ya más que medios modernos de producción en serie, la cual implica a su vez un mercado de consumo en crecimiento permanente. Crecimiento o extensión del mercado que puede operarse verticalmente mediante la elevación de los niveles de vida, o sea, mediante la distribución de salarios más elevados, con lo que se crea un poder adquisitivo capaz de absorber la producción en masa. No obstante, este crecimiento vertical no basta; la extensión horizontal, allende las fronteras y las aduanas, es también necesaria para las industrias de base y para ciertas industrias de consumo. La creación de un mercado común para varios países se ha convertido, pues, rápidamente en una necesidad, y la idea de una organización en *pool* de las economías vecinas ha dado lugar al nacimiento de las instituciones europeas que integran a Alemania, Bélgica, Francia, Holanda, Italia y Luxemburgo.

Los países de la C.E.C.A. — La Europa de los Seis (también llamada pequeña Europa) ha aprovechado un momento histórico asaz privilegiado, en

que las rivalidades seculares de las grandes naciones convertidas de súbito en países pequeños parecían definitivamente borradas, y en que los programas, en esos mismos países, de los partidos tradicionales, ora cristianos ora socialistas, acababan por parecerse y se ponían por fin de acuerdo para aunar sus recursos y sus medios de defensa. Y es que la competencia entre las dos grandes potencias mundiales — USA y URSS — ya no es únicamente comercial, sino que reviste un aspecto economicosocial, y esta competición inclinaba a los viejos países europeos a buscar una autonomía económica y financiera y a integrarse en un sistema de defensa común. Por otra parte, los imperativos de la defensa requerían una coordinación que no podía limitarse a la de los simples medios militares. En la mitad del siglo xx la guerra moderna constituye una tan completa movilización de la economía y de la población activa, que resulta inconcebible, en tiempo de paz, no tener asegurado — por lo menos de modo preventivo — un programa de coordinación de dichas economías y poblaciones. La programación militar penetra en los objetivos de la industria, y se multiplican los vínculos que unen a ésta con el ejército.

Mercado común. — Pero para lograr un mercado común había que poner en pie instituciones cuya meta fuera asegurar la integración progresiva de las economías mediante la supresión de las barreras arancelarias y la coordinación de los objetivos. «La introducción de las previsiones y programas en la teoría de la empresa — escriben R. Marjolin y L. Duquesne de la Vinelle — significa que se produce una cierta liberación respecto a la hipótesis tradicional según la cual las empresas adoptan sus decisiones en materia de precios o de inversiones en virtud de una visión instantánea o intemporal de la situación del mercado.» La innovación intelectual consiste en admitir que la oferta y la demanda son para los hombres de empresa realidades establecidas dentro de un devenir en marcha. Esta nueva hipótesis es por supuesto mucho más realista que la antigua, por lo menos para nuestra época, ya que el progreso técnico obliga a los hombres de negocios a comprometerse, de manera difícilmente reversible, durante períodos de tiempo más o menos largos, en una política industrial determinada. En tal situación resulta imprescindible que las empresas privadas conozcan las previsiones y los proyectos del Estado y que éste sea sabedor de las previsiones y proyectos empresariales. Lo propio ocurre en las relaciones internacionales. «Cuando varios Estados — siguen diciendo estos mismos autores — mantienen entre ellos un comercio muy activo, son muchas las empresas que dependen simultáneamente de varias políticas económicas; si éstas no están armonizadas en una perspectiva a largo plazo, un elemento aleatorio muy grave subsiste en los cálculos económicos de dichas empresas exportadoras e indirectamente en todas aquellas otras que dependen de ellas.»

Pero la coordinación de las políticas económicas que apuntaban a la crea-

ción del mercado común, suponía también una armonización de las cargas salariales de las empresas y de los ingresos de los trabajadores, capaz de favorecer la movilidad necesaria de las empresas y de la mano de obra. Pero los ingresos y niveles de consumo presentan desigualdades importantes de un país a otro.

Estructura del consumo privado (1956 en porcentajes)

	Alimentación	Indumentaria	Alquiler	Bienes duraderos	Otros conceptos
Alemania	32,3	14,4	7,5	45,8	
Bélgica	31,2	9,3	13,2	8,4	37,9
Francia	33,5	13,7	3,5	8,8	40,5
Italia	46,5	10,7	2,8	3,2	36,8
Luxemburgo	35,3	13,4	9,1	9,9	32,3
Países Bajos	36,6	17,0	6,3	9,7	30,4
Reino Unido	33,1	10,2	8,3	8,7	39,7
Dinamarca	28,1	12,1	6,3	11,1	42,4
Noruega	31,1	16,0	6,5	10,3	36,1
Suecia	30,7	13,7	8,9	9,2	37,5
Austria	37,1	13,4	4,2	10,8	34,5
Estados Unidos	26,5	8,8	12,2	10,0	42,5
Canadá	22,5	9,9	13,5	10,8	43.2

Fuente: *Statistique de Base des douze pays européens*, C.E.C.A., 1958.

Uno de los objetivos no sólo económico, sino social, es el de hacer que desaparezcan paulatinamente estas disparidades; también es de hecho una condición *sine qua non* para que se haga realidad el programa europeo.

La economía mundial. — Las desigualdades en cuanto a los recursos, a la maquinaria, al nivel de vida, constituyen solamente disparidades regionales dentro de un país o nacionales dentro de conjuntos económicos que engloban países vecinos. Las diferencias de clases, que tienden a atenuarse dentro de un país industrial en nombre de los imperativos de la economía misma, las encontramos agudizadas y alcanzando un nivel brutal entre las naciones a escala mundial.

Desigualdades. — «Para evidenciar —escribe Josué de Castro— esta tremenda distancia que en lo económico separa los pueblos del mundo en dos grupos opuestos, basta recordar unos cuantos datos estadísticos recogidos por la O.N.U., acerca de las rentas nacionales. Según los datos a que aludo, los 19 países más ricos disfrutan del 70 por ciento de la renta mundial, contando solamente con el 16 por ciento de la población del orbe. Los 15 países más pobres, en cambio, en los que mora más del 50 por ciento del total de la humanidad, reciben menos del 10 por ciento de la renta mundial. Estas cifras son de por sí lo bastante elocuentes como para demostrar de modo

tangible lo mal distribuidas que están las riquezas en el mundo, riquezas hoy en día concentradas entre las manos de una pequeña minoría, mientras ingentes masas humanas viven en condiciones de absoluta indigencia.» La industrialización de ciertas economías está todavía en fase balbuceante, en el momento preciso en que la automación plantea como problema principal, para los países más adelantados, el de la utilización de una capacidad de producción incesantemente multiplicada por diez.

Ya durante la guerra de 1939-45 un pequeño grupo de economistas ingleses y norteamericanos, en particular J. M. Keynes y H. D. White, se plantearon el problema de la organización de la economía mundial para después de la victoria.

Declaración común. — Consecuencia de ello fue una declaración común de los expertos acerca de la institución de un fondo monetario internacional, adoptada en julio en la Conferencia de Bretton Woods (1944). Luego se llegó a un acuerdo general acerca de las tarifas y los transportes (G.A.T.T., 1947). Según R. Bertrand, todos estos acuerdos se proponían atenuar las fluctuaciones y los desequilibrios transitorios de la economía mundial, y favorecer el crecimiento regular y lo más rápido posible de todas las economías; mucho menos evidente resulta que se propusieran eliminar las diferencias entre los niveles de vida de los países ricos y los países pobres.

La ayuda financiera internacional, en primer lugar, es concedida a través de organizaciones internacionales como el Banco Internacional para la Reconstrucción y el Desarrollo. Fue Europa la que en la postguerra inmediata se benefició más de la ayuda de estos organismos. Por otra parte, se prodiga también de país a país, directamente, como en el caso del Plan Marshall. Hace poco esta ayuda directa o indirecta se orientó hacia los países subdesarrollados; Estados Unidos y Francia han sido los participantes más activos, en ella, a gran distancia del resto de naciones.

La URSS entra en escena. — Pero el fenómeno más importante, y el más actual también, es la entrada en escena de los países comunistas, tanto en lo relativo al comercio y la economía como a las finanzas internacionales. El prodigioso desarrollo de la URSS, el crecimiento de las economías satélites o aliadas suyas, están trastocando las previsiones, los programas, y hasta las instituciones procedentes de Bretton Woods. El objeto del presente capítulo se limitaba al análisis de las economías de los países occidentales, pero resulta evidente que, para ser exacto, nuestro análisis debe tener constantemente en cuenta, y cada vez más, la influencia ejercida por la evolución de la economía de la URSS.

Sería con todo incompleto si no tuviera asimismo en cuenta el desarrollo de las economías de América del Sur y de África. Las teorías económicas y

sociales se han basado durante mucho tiempo en la historia de unos cuantos países europeos. Los acontecimientos y las estructuras de que se hablaba eran las de Inglaterra, Francia y sus vecinos. El resto del mundo no pasaba de ser un mercado exterior o una fuente de materias primas. A principios del siglo XX se afirmó la supremacía de Estados Unidos, que ya se podía columbrar durante la segunda mitad del siglo XIX. Luego, la Revolución de octubre de 1917 fue el comienzo de un desarrollo ruso, confirmado definitivamente por las hazañas de los «Sputniks».

Ayuda económica bilateral a los países infradesarrollados en 1954-1957

Países	Donativos	Préstamos (en millones	Reembolsos de dólares)
Australia	104,5	0,8	—
Bélgica	—	32,0	—
Canadá	112,0	16,8	6,3
Francia	1.699,6	922,5	23,7
India	20,5	—	—
Italia	21,8	—	—
Japón	0,6	—	—
Países Bajos	73,2	9,6	29,2
Nueva Zelanda	15,1	0,5	—
Noruega	2,6	—	—
Portugal	1,4	11,9	—
España	24,4	7,2	—
Suecia	0,5	—	—
Reino Unido	337,5	188,9	24.0
Estados Unidos	3.675,5	1.092,7	651,9
TOTAL	6.089,2	2.282,9	735,1

(*Annuaire Statistique des Nations Unis*, 1958.)

Los movimientos sociales y los partidos elaboraron sus ideologías en una época en que las economías europeas constituían el epicentro de la economía mundial. Pero los trabajadores saben hoy en día que las grandes fuerzas políticas que dominan el mundo no son ya las viejas naciones, sino dos grandes potencias que no hace mucho acentuaban todavía, una de ellas la importancia de la propiedad colectiva de los bienes de producción, y la otra la necesidad de generalizar el consumo. Las teorías económicas, lo mismo que la opinión pública, han oscilado entre ambos modelos.

EL «TERCER MUNDO». — Lo realmente nuevo en la actualidad, es que la competición se centra también en la elevación de los niveles de vida, y que a esta competición acaba de incorporarse el «Tercer Mundo», tímidamente aún, pero con nuevas soluciones y un porvenir imprevisible.

Una excursión.

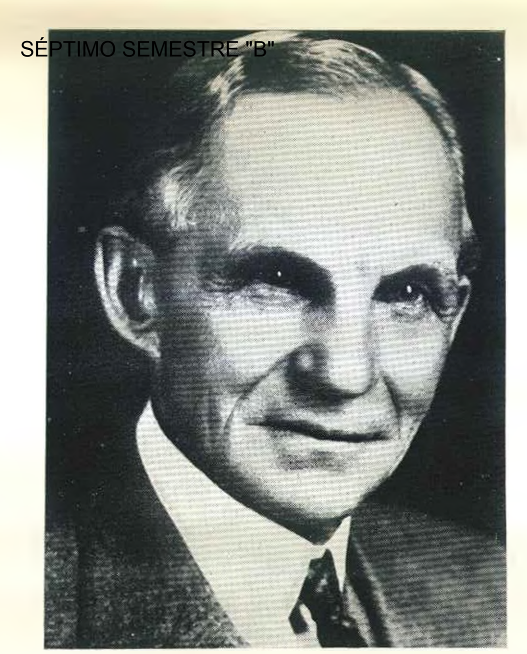


Un baile popular.

Sindicato de Obreros del Automóvil de Detroit (Michigan, EE. UU.).

TRABAJADORES RETIRADOS

Miembros pensionados del Centro de Trabajadores retirados creado en Waterbury (Connecticut) por el Sindicato de Obreros del Automóvil, jugando a las damas.



HENRI FORD (1863-1947), que racionalizó al máximo el trabajo en sus gigantescos talleres de Detroit.

LA CRISIS NORTEAMERICANA DE 1921

La riada de inmigrantes que desembarcan de un transatlántico se dirige a la izquierda, hacia las ciudades. Nadie toma el camino de la derecha, que lleva al campo. En primer término, el ejército de los sin trabajo asiste silencioso al desembarco. El cartel indica que hay entre dos y tres millones de parados. *(The Chicago Tribune.)*

LIBRO TERCERO

ACCION Y VIDA OBRERA

por

BERNARD MOTTEZ y ALAIN TOURAINE

CAPÍTULO PRIMERO

EL MOVIMIENTO OBRERO

1. LA CONCIENCIA OBRERA [1]

CONCIENCIA Y ACCIÓN ORGANIZADA. — No es posible describir el movimiento obrero tan sólo como una acción sindical o política, dirigida por unas organizaciones, unos dirigentes o unos representantes obreros. Como movimiento social, saca su fuerza de la participación activa, no sólo de sus miembros, sino de gran parte de los trabajadores. Aunque son muchos los obreros que se mantienen apartados de las actividades regulares de un sindicato, éste puede en la mayoría de los casos contar con el apoyo de la mayoría cuando está defendiendo una reivindicación, cuando declara una huelga o negocia un convenio colectivo.

Pero la relación que se establece entre la clase obrera y sus organizaciones no es sencilla ni constante. Depende en primer lugar del desarrollo de las organizaciones mismas: sindicatos profesionales, poco numerosos, grandes sindicatos de industrias, o sindicatos «generales», de tipo inglés, todavía más amplios. Depende asimismo de las orientaciones sociales e ideológicas de los propios trabajadores. El papel desempeñado por los dirigentes es mayor y más autónomo en el caso de un movimiento sindical poderoso y reformista; es débil, en cambio, cuando se trata de un movimiento reducido cuyos miembros comparten una ideología revolucionaria, es decir, cuando

1. Este párrafo ha sido escrito por Alain Touraine.

luchan contra la sociedad entera, considerándose a sí mismos al margen de ella y concibiéndose como parteros de la sociedad venidera.

Por eso es imprescindible unir el estudio de las organizaciones obreras y de la política sindical al análisis de la situación profesional, económica y social de los trabajadores. La noción de conciencia obrera establece este vínculo. El trabajador, colocado dentro de una situación profesional, económica y social determinada, la interpreta: él es quien define las satisfacciones y las insatisfacciones que dicha situación le brinda; él es quien designa causas y responsables, y quien piensa en las formas y posibilidades de enmienda.

La conciencia de clase es una forma particular de la conciencia obrera. Se basa en el examen de todos los aspectos de la situación obrera en términos de conflicto entre dos clases fundamentalmente opuestas, a saber: la de los proletarios y la de quienes poseen los medios de producción.

La conciencia obrera en el antiguo sistema de trabajo. — La experiencia laboral en el antiguo sistema de trabajo (cf. capítulo I), es la de una separación radical entre el mundo del trabajo y el mundo del dinero. El obrero se siente autónomo en el ámbito del trabajo, de la fabricación, que todavía no ha sido reorganizado por las oficinas de estudios y de métodos; pero se siente asimismo sometido al patrono que le compra su trabajo y saca de él una ganancia.

Esta visión dicotomizada del mundo industrial desemboca ora en una actitud de repliegue en el mundo profesional propio, frecuente en los obreros calificados de los oficios tradicionales, deseosos ante todo de defender su autonomía profesional, ora en la voluntad de reconstruir la sociedad entera a partir de los propios trabajadores, suprimiendo el mundo del dinero, instaurando la gestión directa, cooperativa o comunitaria, de la producción, por los obreros liberados del yugo patronal.

Esta actitud, determinada por la experiencia personal de la vida obrera, se ve reforzada por la naturaleza de las relaciones que se establecen entre los trabajadores: la experiencia colectiva de trabajo da nuevo impulso a esta conciencia; los obreros de un taller, de una obra, se conocen bien, viven a veces en la misma ciudad obrera, comparten el mismo tipo de vida, sienten que pertenecen a la misma comunidad. La acción obrera cobra mucha fuerza gracias a este espíritu comunitario que se moviliza en su favor cuando llega la hora de una huelga o de una represión. Pero esta misma riqueza y esta misma fuerza de la conciencia obrera en tal situación la alejan de la conciencia de clase en la acepción que le hemos dado. Estos obreros son conscientes de su pertenencia al mismo ámbito, al mismo oficio, a la misma situación económica y cultural, y no tan sólo a la misma clase. Demasiado concreta y polimorfa, esta conciencia desemboca más naturalmente en la defensa de la autonomía cultural y profesional que en una acción política capaz de aden-

trarse por los mecanismos complejos de las instituciones y de promover sus posibles transformaciones.

Algo parecido ocurre también si consideramos otro aspecto de la experiencia de trabajo, a saber, las relaciones de autoridad. Los patronos no son tan sólo representantes del capitalismo, son también seres humanos, individuos; buenos o malos, violentos, injustos, o por el contrario, honrados y próximos a sus obreros por su mentalidad y por su vida, que en otro tiempo, en más de un caso, compartieron. La importancia de las relaciones personales y de los juicios que se forman unos individuos acerca de otros, nos impide llevar a cabo un análisis general partiendo de clases sociales rigurosamente opuestas.

La nueva conciencia obrera. — La organización del trabajo y la debilitación de la autonomía profesional tradicional acarrean la decadencia de ese tipo de conciencia obrera. La racionalización, el problema de las cadencias de trabajo, dan lugar a que surja una nueva forma de conciencia, dominada por la sensación de la dependencia del obrero en todos los ámbitos del trabajo que realiza. Por eso los trabajadores, en tal situación, en lugar de tratar de defender para ellos un cierto sector de autonomía, plantean nuevamente el problema de la validez de toda la organización del trabajo y de la sociedad.

Ahí radica el potencial revolucionario de esta conciencia, la cual, sin embargo, no se manifiesta sino en condiciones muy precisas, cuando esta voluntad de la conciencia obrera se halla bajo el peso de una amenaza, cuando la dominación social a que está sometida la clase obrera es sencilla y completa. Los progresos del movimiento obrero, las conquistas que logra, ya directamente, ya por mediación del Estado, al proporcionarle una cierta participación en el poder o un determinado control sobre las decisiones adoptadas, debilitan aquella orientación revolucionaria.

Si los éxitos del movimiento obrero transforman su acción de revolucionaria en reformista, también esta última se ve debilitada por la naturaleza misma de la organización del trabajo. Esta pone de manifiesto, como hemos dicho, la naturaleza social del trabajo y de las violencias que éste lleva aparejadas. ¿Pero esa naturaleza social es indivisible, de una sola pieza? ¿Acaso no parece cada vez más evidente que el trabajo racionalizado, en el seno de grandes empresas rigurosamente organizadas, ejerce una presión que no hay que confundir con la de un régimen social?

Cuanto menos brutal es la dominación social padecida, más asistimos a la separación de dos tipos de problemas: los del poder y los de la autoridad, los someten a juicio al régimen social y los que dependen del funcionamiento de las organizaciones. Los funcionarios, sobre los que pesa una dominación social remota, impersonal, y muchas veces compensada por la

propia fuerza sindical, son especialmente sensibles a las coacciones de la organización, y luchan por su estatuto profesional, por su carrera, por sus derechos. Son a menudo los más activos en el plano sindical y, sin embargo, distan mucho de manifestar agudamente la conciencia de clase antes evocada.

Este trastrueque de una conciencia obrera no parece haber alcanzado a la conciencia de clase más que para ver cómo ésta se degradaba inmediatamente en simple defensa de un estatuto profesional o en reivindicaciones de carácter estrictamente económico. Si bien la autonomía obrera creaba una conciencia cuya riqueza rebasaba los límites de la conciencia de clase, no es menos cierto que a menudo el peón especializado u obrero sin oficio se identifica, sólo débilmente, con su situación de trabajo; aunque es verdad que participa en acciones reivindicativas, las justifica aludiendo a la imprescindible satisfacción de necesidades meramente personales, indiferentes al régimen de producción.

Esta es, como hemos dicho, la situación en que más poderoso es el movimiento sindical; y precisamente porque es poderoso, la conciencia obrera se aleja de su forma más revolucionaria. Esa es, por lo tanto, la situación en que el aparato sindical, a la vez negociador y reivindicativo, desempeña el papel más importante; en ella, el sindicalismo mismo, de movimiento que era, tiende a convertirse en una institución orientada hacia el conflicto y la oposición respecto al poder económico, pero no por fuerza hacia una transformación global de la sociedad.

Nuevos problemas. — Esta creciente tendencia del conflicto a convertirse en institución es uno de los rasgos predominantes del último medio siglo. Pero si el ámbito de las negociaciones se ha dilatado, y si se han desarrollado las fórmulas de conciliación, de mediación y de arbitraje, no por ello tenemos que deducir que las fuentes de conflicto se han atenuado en todos los casos. La conciencia obrera protesta contra el peso creciente de las organizaciones, lo mismo sindicales que políticas. Cuanto más asociado está el movimiento obrero al poder de decisión, mayor es la tendencia que tiene a desarrollarse, esporádica o masivamente, un nuevo movimiento de oposición que reconduce el sindicalismo a su papel de enemigo del poder, recordándole que la razón de ser de todo movimiento obrero radica en la voluntad que tienen los trabajadores de controlar sus propias condiciones de trabajo, entendidas en sentido amplio. Voluntad que se ha manifestado primero obrando sobre las realidades más próximas del obrero, para luego irse corriendo al conjunto de la vida económica y política, al mismo tiempo que sus propias victorias acrecentaban la importancia de un tipo de reivindicación tradicional a la vez que nuevo: el control del puesto de trabajo, de las condiciones de la vida cotidiana en la fábrica.

Se le plantean al sindicalismo nuevos problemas que ya no pueden

definirse como la lucha contra el poder económico, sino como la lucha contra el poder autoritario, bajo cualquier forma que se presente.

Aunque la democracia económica es para él un objetivo esencial, el movimiento obrero descubre, a veces a costa de graves crisis, que esa democracia puede quedar reducida a un cambio en el régimen de la propiedad, sino que debe comportar el control efectivo por parte de los individuos y de las colectividades, sobre las instituciones y los hombres que los gobiernan, y eso en el taller como en el Estado, en el sindicato o el partido político lo mismo que en la vida económica.

2. LA CONQUISTA DE LAS GARANTIAS

ANTES DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL. — En el siglo XIX no era raro que los patronos dispusiesen de un poder de tipo feudal que en el mejor de los casos se teñía de paternalismo; los métodos de disciplina y la estructura jerárquica del ejército servían a la vez de pautas para la organización de las manufacturas. El trabajador carecía de toda garantía, y el patrono era dueño y señor de la empresa. Se atenía tozudamente a las leyes del mercado para determinar los salarios, y la disciplina en el taller se fundaba en la más absoluta arbitrariedad. La exposición pública de los reglamentos de taller era casi una conquista obrera: aunque fuera una ley determinada de modo unilateral y sin garantía de aplicación, era por lo menos eso, una ley.

Primero intervino el Estado para limitar los excesos a que daba lugar la explotación de los trabajadores: reguló las condiciones del empleo de las mujeres y de los niños. Pero, al margen de la legislación, hasta en un principio violándola de modo flagrante, las asociaciones obreras lograron imponer a los patronos ciertas condiciones de empleo y salarios mínimos. Estos acuerdos requerían de la clase obrera una cohesión que solamente cabía encontrar entre los trabajadores con oficio; y aun así, hacía falta, además, que perdurase dicha cohesión si se quería garantizar la aplicación de los mismos.

VÍA LEGISLATIVA Y VÍA CONTRACTUAL. — La vía legal y la contractual eran antes de la primera guerra mundial dos caminos harto distintos por los que se llegaba a limitar la arbitrariedad patronal, y era frecuente la contraposición Francia-Inglaterra, significando la de países en que imperaban, ya éste, ya aquel otro sistema. En Inglaterra, país con un sindicalismo relativamente poderoso, los patronos y los sindicatos obreros, recelosos por igual ante cualquier intervención estatal, debatían entre ellos sus problemas. Las condiciones laborales se regulaban mediante convenios colectivos, auténticos *gentlemen's agreements* cuya aplicación no estaba garantizada por

ninguna sanción legal, sino tan sólo por la recíproca buena fe. En Francia, donde la desconfianza de los sindicatos respecto del Estado no era menor, pero donde su debilidad excesiva impedía a las organizaciones obreras poder imponer al patronato el respeto, ya que no el principio, de acuerdos que limitaban su poder, los trabajadores tuvieron que obtener sus garantías esenciales por vía legislativa. La legislación laboral alcanzó así un mayor desarrollo que en Gran Bretaña.

En tanto los sindicatos franceses aplazaban para después de la huelga general la fijación de un reglamento por los propios trabajadores, los Webbs veían en los convenios colectivos el embrión de una legislación que regularía ulteriormente las condiciones de trabajo. Pero en Occidente no se han cumplido ni la predicción de los sindicalistas franceses ni la de los Webbs se realizaron; y, sin embargo, la arbitrariedad patronal no ha dejado de ir perdiendo posiciones. La regulación contractual no ha desaparecido para dejar paso libre a la reglamentación legal, pero se ha hecho sobre todo cada vez más difícil oponer a la legislación el acuerdo contractual. El Estado ha intervenido cada vez más en el arreglo de los acuerdos contractuales, no contentándose con suscitarlos, sino hasta apareciendo a veces en ellos como un tercero en discordia, si se nos permite emplear la palabra.

INTERVENCIONISMO ESTATAL... — La primera guerra mundial se tradujo en los países beligerantes, es decir, en las naciones industrialmente más adelantadas, por una intervención estatal en el ámbito de las relaciones industriales. Como la nación entera estaba movilizada, las industrias de base pasaron bajo el control del ministerio de la guerra. En cuanto pudo verse que la guerra iba para largo, resultó asimismo evidente que el ímpetu patriótico solo, no bastaba para garantizar una paz industrial que la inflación no favorecía en absoluto. En no pocos países intervino el Estado por vez primera para fijar mínimos salariales. En Francia el Gobierno impuso unas tarifas en la industria de la confección, que se distinguían por sus salarios singularmente bajos.

...DURANTE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL. — Pero los gobiernos no podían garantizar la paz industrial sin un mínimo de colaboración por parte de las organizaciones obreras, para las que la primera guerra mundial fue así la primera oportunidad de acceder al Poder; sus responsables nacionales aceptaron responsabilidades cerca de los poderes públicos. Por vez primera se encontraban con que no podían limitarse a una función exclusivamente reivindicadora. Los representantes obreros se acostumbraron a discutir acerca de los problemas laborales con los representantes del patronato en el seno de comisiones mixtas de los ramos industriales de interés nacional. Ciertos gobiernos preconizaron la creación de delegados obreros dentro de

las empresas. Se firmaron en países y en industrias en que eso no se estilaba convenios colectivos. Pero ello no obsta a que las relaciones industriales estuviesen durante la guerra dominadas por un poderoso intervencionismo estatal; la regulación paritaria, contractual, de las relaciones de trabajo no fue posible más que debido a la situación de urgencia y porque el gobierno la requería a la vez que velaba atentamente por sus límites.

El período de entre guerras... — El final de las hostilidades no podía implicar otra cosa que un retroceso en el intervencionismo del Estado. Pero el experimento de coparticipación en el poder y el ejemplo de la revolución soviética impedían que la clase obrera se aviniese a aceptar resignadamente un retorno al *statu quo* anterior. Por otra parte, así como en 1914, durante su época de progresión continua, los partidos socialistas se habían abstenido en su conjunto de compartir cualquier responsabilidad gubernamental, son pocos los países de Europa donde no haya habido, entre las dos guerras, en un momento u otro, o bien un gobierno socialista, o bien un gobierno de coalición de partidos favorables a la clase obrera.

...y la conquista de las garantías sindicales. — Pero lo que caracterizó la política de estos gobiernos fue menos la voluntad de otorgar directamente ciertas garantías a los trabajadores por vía legislativa que la de tratar de reconocer a las organizaciones su lugar jurídico dentro de la nación, y por ende, el deseo de favorecer el desarrollo de la solución de los problemas laborales por vía contractual.

Alemania. — En el instante del hundimiento del imperio alemán, las organizaciones sindicales se presentaban como factores de orden y tanto el Estado como el patronato se apresuraron a reconocerles una representatividad y unos amplios derechos. La Constitución de Weimar atribuyó a las organizaciones obreras un papel privilegiado, no sólo en lo concerniente a la resolución de los problemas laborales, en la acepción limitada del término, sino también en el funcionamiento de la economía. El artículo 165 insta a los obreros y a los empleados «a colaborar en pie de igualdad, conjuntamente con los patronos, en la reglamentación de las condiciones salariales y laborales, así como en lo que hace al conjunto del desarrollo económico de las fuerzas de producción. Las organizaciones de ambas categorías y sus acuerdos son reconocidos oficialmente»; este mismo artículo deja establecida la base de una democracia económica garantizando una representación de los sindicatos en los diversos niveles de los órganos de decisión económica mediante la creación de consejos obreros de empresa, de distrito y de imperio, así como de consejos económicos de distrito y de imperio. La Constitución austríaca concedió a los sindicatos derechos análogos.

FRANCIA. — En Francia, únicamente en los años 1917 y 1918, se firmaron 372 convenios colectivos, de modo especial en el ramo del vestido, como consecuencia del movimiento huelguístico de la costura parisiense en 1917. De hecho el convenio colectivo había de seguir revistiendo en Francia, aun durante mucho tiempo, el aspecto de un acuerdo subsiguiente a una huelga, antes de presentarse como base de una regulación autónoma del trabajo por parte de los interesados. Esto era, sin embargo, lo que había deseado el gobierno cuando, al terminar las hostilidades, hizo votar la ley de 25 de marzo de 1919 por la que se reconocía a los convenios colectivos existencia jurídica. Pero esta ley no pudo imponer a un patronato timorato y a una clase obrera desconfiada —la C.G.T.U. rechazará durante mucho tiempo la idea del contrato colectivo, considerándolo como un abandono del principio de lucha de clases— la aceptación del principio de una regulación paritaria de las condiciones de trabajo. La ley no concedía —forzoso es reconocerlo— ningún privilegio a las organizaciones sindicales en la firma de los convenios colectivos, y éstos no podían hacerse extensivos a toda la profesión. Más que nada, hubieran sido necesarias organizaciones sindicales poderosas para que se extendieran más los convenios colectivos. La C.G.T., que contaba en 1920 con un total de 2.400.000 miembros, tenía un año después menos de la mitad. La escisión acabó de reducirla a la impotencia: unitarios y confederados no pueden reivindicar en conjunto, al día siguiente de la ruptura, más que 550.000 miembros.

Hasta 1936 las conquistas obreras (subsidios familiares, seguros sociales, etc.) se lograron por vía legislativa, y la C.G.T. actuó como grupo de presión cerca del gobierno elaborando proyectos, criticando los gubernamentales, formulando deseos y aspiraciones.

Las conquistas de junio de 1936 consistieron menos en la concesión de las vacaciones pagadas y la instauración de la semana de cuarenta horas, que en el reconocimiento de los derechos sindicales, gracias al cual las organizaciones obreras podrían en adelante proceder, de por sí y de acuerdo con los representantes patronales, a la reglamentación de las condiciones de trabajo. Sólo los sindicatos, y los sindicatos representativos, están autorizados a negociar los convenios. La ley exige que el texto de los contratos comprenda disposiciones relativas a la libertad sindical, la institución de los delegados, el salario mínimo, el plazo de aviso antes del despido, y el aprendizaje. Por el procedimiento de la extensión, una sencilla orden ministerial que hace obligatoria la aplicación de las disposiciones del convenio para todos los patronos y asalariados del marco profesional y geográfico del convenio, la ley remedia en cierto modo la impotencia del movimiento obrero en las empresas donde no ha logrado implantarse ningún sindicato. Mientras que apenas si el 4 por ciento de los trabajadores estaban sometidos al régimen de un contrato colectivo en 1934, sólo en unos meses el número de contra-

tos de esta clase firmados aumentó mucho: fueron 1.123 los registrados en el Ministerio en 1936 y 3.064 en 1937.

Estados Unidos. — El sindicalismo norteamericano presentaba antes de la guerra numerosas analogías con el sindicalismo inglés. Al margen de cualquier intervención estatal, los poderosos sindicatos de oficios federados en el seno de la *American Federation of Labor* habían logrado imponer al patronato sus condiciones de trabajo, garantías de salarios, y hasta a veces asegurarse el monopolio del empleo mediante la práctica del *closed shop*. El propio éxito de estas prácticas anteriores iba a trabar la adaptación de la A.F.L. a los cambios de la postguerra hasta la segunda conflagración mundial; su apego por el sindicalismo profesional la incapacitó para organizar a los trabajadores de las industrias de producción en grandes masas, la metalurgia, los textiles y el caucho. A pesar de sus esfuerzos por orientar de nuevo su política frente a la ofensiva patronal en pro del *open shop* (creación de sindicatos propios de la empresa, concesión de ventajas a menudo importantes otorgadas a los trabajadores prescindiendo de los sindicatos, práctica del contrato *yellow dog*, por el que el obrero contratado se compromete a no afiliarse a sindicato alguno...), la A.F.L. no logró ni ser reconocida por el patronato ni la adhesión de las masas obreras. Sus efectivos no dejaron de decrecer y la crisis de 1929 acabó de arruinar una institución víctima en primer lugar de la prosperidad de la postguerra.

Cuando, apoyado por los sindicatos, Franklin D. Roosevelt subió a la presidencia, se guardó muy bien de meterse en los detalles de la reglamentación laboral. Se limitó a imponer el reconocimiento de los sindicatos y a favorecer la reglamentación de las condiciones de trabajo por parte de los propios interesados. Mediante la *National Labor Relations Act*, más conocida bajo el nombre de *Wagner Act*, el gobierno concedió en 1935 por vez primera su ayuda al derecho de formar sindicatos, forzó legalmente al patrono a intentar de buena fe el logro de un acuerdo. Los efectos de la N.L.R.A. no fueron inmediatos. Se emitieron dudas acerca de su validez constitucional. Mas el nacimiento del C.I.O., la ola de huelgas —violentísimas— de 1937, incitaron al *National Labor Relations Board* a aplicar con rigor una ley que devolvió su vitalidad expansiva al movimiento laboral norteamericano. La negociación colectiva se convirtió en el pivote en torno al cual se organizó todo el sindicalismo norteamericano: sólo gracias a la negociación colectiva, las prerrogativas patronales van perdiendo posiciones; tan sólo mediante ella obtiene el trabajador estadounidense nuevas garantías (seguro de enfermedad, retiros, salario anual garantizado, etc.).

Después de 1930, intervención estatal. — La gran crisis de los años 30 vino a dar un mentís formal a la creencia en el funcionamiento armonioso

de la economía liberal. En las democracias occidentales, el Estado, tradicionalmente atento a mantenerse al margen de cualquier injerencia en lo que consideraba asuntos privados, se halló en la necesidad de intervenir. El Estado se siente hoy responsable del equilibrio y del crecimiento económicos; para asumir sus nuevas funciones, tiene que controlar el conjunto de los mecanismos económicos (inversiones, precios, beneficios, salarios...); al controlar los salarios va contra el principio mismo de los convenios colectivos, cuyo elemento crucial lo constituyen precisamente los salarios. Pero entre el dirigismo integral y el *laissez-faire,* el abandono, hay lugar para una gran variedad de compromisos intermedios a los que recurren los gobiernos según las circunstancias y las tradiciones nacionales. Donde mejor conserva el convenio colectivo su pureza inicial es en Gran Bretaña. El compromiso de los sindicatos británicos, contraído en 1948, de no pedir nuevos aumentos salariales para sostener así la política de pleno empleo del gobierno laborista, no va en contra del principio de los convenios colectivos. En la mayoría de los países occidentales, al pugnar el Estado a la vez por desarrollarlos y por controlar su contenido, la discriminación entre la vía contractual y la vía legal es cada vez más tenue. El Estado puede intervenir en las relaciones industriales obligando a las partes a negociar, imponiendo un marco y unas limitaciones al contenido del convenio, decretando, con medidas autoritarias, la ampliación del ámbito del acuerdo logrado. Puede limitarse asimismo al papel de árbitro; en Noruega y en Holanda, donde actúa como tercero en discordia, la negociación es el canal por el que interviene en la determinación de los salarios.

En Francia el Estado manifestó durante algún tiempo su repugnancia ante la posibilidad de un retorno a la libre discusión de los salarios. La ley de 23 de diciembre de 1946, por la que se restablecía el convenio colectivo, excluía del ámbito del mismo la reglamentación de los salarios, que seguía siendo atribución del ministro. Si en 1936, los sindicatos obreros habían obtenido la práctica de los convenios contra la oposición del patronato, ahora reclaman, contra el Estado y contra el fracaso de su política de precios, y conjuntamente con el patronato, un verdadero retorno a los convenios colectivos: la ley de 11 de febrero de 1950 restablece la libre determinación de los salarios, pero el Estado sigue reservándose el derecho de fijar por decreto un salario mínimo interprofesional (S.M.I.G.). Numerosos observadores han destacado el papel nefasto que para la práctica contractual tiene la fijación de ese mínimo, destinado solamente a proteger a los trabajadores en los sectores en que la actividad sindical era más deficiente. «Se ha convertido en el símbolo del concepto "salario" —escribe Tiano— y cualquier cambio del S.M.I.G. aparece a los sindicatos como una condición suficiente para obtener la revisión del conjunto de los salarios. De eso a convertirlo en condición necesaria de todo aumento, no hay más que un paso, que el

patronato francés, poco interesado en el desarrollo de los convenios colectivos, ha dado rápidamente.» «La existencia de un salario interprofesional garantizado —escribe también Brochier— y el uso que del mismo se hace, han establecido la reglamentación a partir de una cifra única.»

La entrada, sobre todo después de la segunda guerra, de los representantes obreros en las organizaciones estatales o paraestatales, en los numerosos organismos consultivos de que se rodean los gobiernos, puede parecer una nueva etapa de las conquistas obreras; el papel creciente del Estado hace de esta representación ante el Poder público, a la vez que una conquista, una nueva exigencia impuesta a las organizaciones sindicales en el desarrollo de sus funciones tradicionales.

La compleja mezcla de procedimientos legales y contractuales vigentes hace difícil determinar cuál de ambas modalidades ha progresado más si se compara la situación actual con la de antes de la contienda. Lo que no admite dudas es que la determinación unilateral de las condiciones de trabajo por el patrono ha perdido fuerza, especialmente en lo que afecta a las cuestiones más fundamentales, las económicas. Pero la administración de la ley o del convenio plantea problemas específicos dentro de cada empresa. Por otra parte, los muchos problemas que en ésta plantea cada día la organización del trabajo no pueden regularse por vía legal, y hasta los mismos convenios a escala empresarial, por minuciosos que sean, no dispensan de la necesidad de una representación sindical permanente dentro de la empresa. Ahora bien, los trabajadores conceden a estos problemas organizativos cada vez más importancia a medida que adquieren garantías acerca de los problemas más fundamentales (salarios, empleo...).

3. LA PARTICIPACION SINDICAL EN LA ADMINISTRACION DE LA EMPRESA

La institución de los delegados durante la primera guerra mundial. — Favorecido por el Poder público en las naciones beligerantes, el experimento de los delegados obreros dentro de la empresa se difundió de modo considerable durante la primera guerra. Los comités Whitley en Gran Bretaña fueron a este respecto el ejemplo más célebre. «Su idea fundamental, recordaría una circular ministerial, consiste en que el trabajador debe tener la posibilidad de expresar su opinión en cuanto a la fijación de las condiciones de trabajo de cada día, y ello no se puede lograr mientras no se le brinde la oportunidad de hablar, no sólo de las cuestiones tocantes a la industria en su conjunto, sino también de las relativas al establecimiento mismo en que trabaja.» Realizaciones similares hubo en Francia en las industrias de municiones y el 5 de diciembre de 1916, en Alemania, una

ley imponía a todas las industrias de más de 50 obreros la obligación de crear consejos obreros semejantes a los que existían en las minas desde 1906. El patronato no se opuso a tales reformas, y en algunos casos incluso las puso en práctica en ámbitos donde no eran obligatorias. La *Fédération des Industriels et Commerçants Français* preconizaba «con insistencia la institución en cada fábrica de una delegación permanente de los obreros en contacto más directo entre el jefe de empresa o sus representantes y su personal obrero, para así asegurar entre ellos el mantenimiento de unas relaciones cordiales.» Y es que, conforme va desapareciendo la vieja autonomía obrera, los problemas de organización cobran cierta autonomía con respecto a las funciones de administración y de ejecución. Y, particularmente, el patronato no tiene motivos sino para alegrarse ante el espectáculo del desarrollo de una colaboración obrera a este nivel, en el que pueden eliminarse —en beneficio de la buena marcha de la empresa tanto como en el de los trabajadores— numerosos casos de fricción, sin que ello dé lugar a que nadie discuta la autoridad del patrono en lo que afecta a la gestión de la empresa.

A la colaboración deseada por el patronato se opusieron, desde el final de la guerra, en el plano de la empresa dos movimientos de envergadura que escaparon a las organizaciones sindicales: el violentamente reivindicativo de los *shop stewards* ingleses, y, en Alemania, el de los consejos obreros, que quiso materializar el viejo sueño sintetizado en el lema de «la mina para los mineros». Los sindicatos, apoyándose en ellos, trataron de instaurar su representación en la empresa. El patronato se opuso a ello denodadamente: con la guerra desaparecieron la mayoría de las experiencias de representación obrera y los últimos comités Whitley no pudieron resistir la crisis de 1921. Solamente en Alemania los Betriebsräte, que no debieron su existencia más que a la importancia del movimiento de los consejos obreros, constituyen una suerte de preludio de lo que iban a ser luego los comités de empresa, experimento éste generalizado después de la segunda conflagración mundial.

Los «Betriebsräte». — La ley de 2 de febrero de 1920 que instituía los Betriebsräte (consejos de empresa) es el desenlace, en una Alemania ya estabilizada, de la larga lucha de los sindicatos para apoderarse de los consejos obreros revolucionarios, cuyas pretensiones intentarían reducir al mero ámbito de la gestión empresarial. Obligatorios para todas las empresas de por lo menos veinte trabajadores, los consejos participan en la administración de las obras sociales, resuelven los conflictos entre trabajadores y direcciones; colaboran con la dirección en lo relativo a la introducción de nuevos métodos, pueden obtener la presentación de los libros de salarios, de un informe trimestral acerca del funcionamiento de la empresa, y, en las empresas de más de 300 obreros o 50 empleados (a cuyos consejos de administración pueden enviar delegados), también del balance.

Esfuerzos de los sindicatos por controlarlos. — Los esfuerzos conjuntos de los sindicatos para tomar las riendas de los consejos y limitar su ámbito de competencia a cuestiones estrictamente limitadas al funcionamiento interno de las empresas, apuntaban desde luego a protegerse contra los comunistas y contra el peligro de reivindicaciones desorbitadas que hubieran podido colocar en trance delicado el funcionamiento general de la economía. También pretendían evitar que el patronato los utilizase transformándolos en sindicatos antiobreros y colaboracionistas, como intentó hacer, según demuestra Goetz Girey, muy especialmente con su campaña contra la jornada de 8 horas, a comienzos de los años 20. Pero, si los consejos se avinieron a aceptar algunas derogaciones de la ley de las ocho horas, lo hicieron de acuerdo con las organizaciones sindicales, que fueron las que llevaron a cabo las negociaciones. Gracias a la preparación minuciosa de las elecciones, y al esfuerzo propagandístico a través de la prensa, los sindicatos lograron al fin eludir los dos escollos que trataban de sortear. Cuando se hubieron apoderado firmemente de los consejos, trataron de ampliar sus ámbitos de competencia, pero, fieles a los principios que habían dejado establecidos en 1919 cuando el Congreso de Nuremberg, sin permitirles rebasar ciertos límites: los problemas económicos continúan siendo de incumbencia de los sindicatos.

Su funcionamiento. — Globalmente, los comités cumplieron con su cometido: realizaron el trabajo menudo, se encargaron de la ejecución cotidiana de la administración del convenio colectivo; lograron conciliar su función de representantes de los intereses obreros con la de defensores de los intereses de la empresa. Se adentraron algunas veces hasta bastante lejos en una política de racionalización que los sindicatos de la preguerra no hubieran dejado de considerar una colaboración de clase. Fue el optimismo de los sindicatos y del partido socialista, con la esperanza puesta en una progresiva desaparición del capitalismo, lo que sirvió de estímulo a los comités para continuar, no pocas veces en contra tanto de los patronos como de los obreros, esta política de toma de responsabilidades. Como en el resto del mundo occidental, en Alemania los sindicatos habían descubierto después de la guerra los problemas de producción y habían remozado sus concepciones acerca del salario. Pero los sindicatos alemanes, más integrados en los mecanismos económicos de su sociedad que los otros movimientos sindicales, habían ido más allá en esa dirección.

Proyectos franceses de control obrero. — No faltaron en Francia, después de la guerra, proyectos que reclamaban una representación obrera dentro de la empresa, desde los que recababan una sencilla representación para verificar la aplicación de la legislación y asegurar una resolución pari-

taria de los problemas de relaciones humanas en la empresa, hasta los que preconizaban un genuino control de la gestión como prolegómeno de la asunción total de ésta por parte de los trabajadores. El más célebre fue indudablemente el que la *Fédération des Métaux* propuso a la *Union des Industries Métallurgiques et Minières* a comienzos del año 1921. Pedía, con ocasión de la crisis, la instalación en cada establecimiento de delegados encargados de velar por la aplicación de la legislación, de resolver los problemas no previstos por los contratos colectivos, de formular cualquier sugerencia útil para el buen funcionamiento de las empresas; para llevar a cabo de modo eficaz las tareas aludidas, los delegados necesitaban estar informados acerca de la marcha general de las empresas.

El proyecto topó con la negativa más rotunda. La *Fédération* no dejó por ello de profundizar su proyecto que prevé «comisiones sindicales de control y de aplicación de los convenios de trabajo». El sindicato convoca a los trabajadores de cada establecimiento para elegir estas comisiones. Los candidatos, elegidos para dos años, tienen que llevar uno por lo menos de sindicados y pierden su mandato si dimiten o son expulsados de su sindicato. El proyecto especifica una vez más que la acción económica es de incumbencia exclusiva de los sindicatos, y que queda fuera de la jurisdicción de la comisión, cuyo papel «descansa exclusivamente en el control riguroso y la ejecución de los derechos adquiridos, así como de todas las decisiones adoptadas por el sindicato». Cada mes, la comisión debe hacer entrega al sindicato de un informe de su actividad, y es el sindicato el que lo pasa al patrono. Es cosa fácil darse cuenta del abismo que separa estas «comisiones de control» de los comités de empresa alemanes. No gozan de autonomía alguna respecto de las organizaciones sindicales, de las que vienen a ser la prolongación dentro de la empresa, y sus reducidísimas funciones representan una insignificante amenaza para la autoridad administrativa del patrono.

Los temores del patronato. — La *Union des Industries Métallurgiques et Minières* motivaba su negativa aduciendo primero el mal pretexto que había promovido la demanda: ni las fuerzas obreras ni el patronato pueden cambiar el rumbo del paro ni actuar eficazmente sobre la crisis económica. El control obrero, en todo caso, resulta inútil. Si no se trata más que de aplicar las leyes obreras, esa función compite a las autoridades públicas; para algo existen inspectores laborales, y nadie tiene derecho a tomarse la justicia por su mano. Si los sindicatos aspiran a algo más, entonces el control se hace peligroso, queda en entredicho la necesaria autoridad de un jefe. Si bien la voluntad de gestión se manifestaba de modo por demás tímido en este proyecto, organizaciones revolucionarias hubo, como el sindicato del metal de París, que se adhirieron a él. Pero ese mismo sindicato acompañaba su aceptación con comentarios en los que mostraba que no veía en las tales



1919. Los huelguistas han saqueado las tiendas aprovechando la huelga de la policía.

LA CRISIS BRITÁNICA TRAS LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL

Obreros en paro promueven algaradas en las calles de Londres.





Los ferroviarios en huelga sentados sobre los carriles.

LA CRISIS BRITÁNICA

Manifestación obrera en Downing Street, ante la residencia de Lloyd George.



comisiones más que la primera etapa de un proceso que debía conducir a la asunción de la dirección y gerencia de las empresas por los trabajadores mismos. Pensaba que era preciso llevar a cabo una propaganda gracias a la cual, llegado el momento clave, se podría imponer por la fuerza la entrega de la dirección de las empresas a unos organismos con mayores y mejores derechos de los que asisten a los patronos; viene a ser, también, una primera etapa hacia auténticos soviets, según la idea que los comités sindicalistas revolucionarios (C.S.R.) se hacían de su proyecto de control obrero.

Lo que el patronato temía, en igual medida por lo menos que los peligros de una eventual sovietización, y al parecer no del todo sin razón, era que esta institución crease, no una posibilidad de colaboración fructífera, sino un canal que sirviera de cauce a la rebelión obrera. Los sindicatos franceses no estaban tan insertados como los alemanes en los mecanismos económicos de la nación y es probable que su debilidad, su incapacidad de actuar a niveles más altos de la economía, les imposibilitase dejar que las comisiones siguiesen la política que muchas veces fue la de los comités alemanes, especialmente en lo que se refiere a la racionalización. La naturaleza misma del proyecto hacía imposible cualquier peligro en este sentido.

Los delegados obreros en junio de 1936. — Tan sólo el levantamiento obrero de 1936 fue capaz de obligar al patronato a aceptar una representación obrera dentro de la fábrica mediante la institución de los delegados obreros. Su papel consiste en «presentar a la dirección las reclamaciones que hubieran sido directamente satisfechas, relativas a la aplicación de las tarifas de salarios, del Código del Trabajo y de otras leyes y reglamentos concernientes a la protección obrera, la higiene y la seguridad». En el *Conseil Consultatif National* de 16 de junio de 1936, se expresa nuevamente, por boca de Jouhaux, la misma decisión de subordinar la actividad de los delegados a la organización sindical, a fin de paliar los riesgos eventuales de un choque con el patronato. Refiriéndose a los experimentos de la guerra de 1914, Jouhaux recuerda: «El primer experimento nos ha causado muchos sinsabores; no es la primera vez que han sido instituidos delegados de taller, y de modo especial en la metalurgia; sabemos las consecuencias de esta institución a causa de que la organización sindical no estaba presente cuando su constitución ni para controlar su actividad. Es, pues, imprescindible, si es que se quiere que los delegados obreros den el rendimiento que los trabajadores esperan, que sean elegidos y que actúen dentro y bajo el control de la organización sindical. Eso no implica que nos propongamos eludir el ejercicio del sufragio universal..., pero la organización sindical es la que debe presentar los delegados. Claro está que han de rendir cuentas ante el personal de la fábrica, pero también tienen que rendirlas ante el sindicato...» En la discusión de los acuerdos Matignon, los sindicatos insistieron especialmente en la

firma de los convenios colectivos y se cuidaron muy mucho de no dilatar el área de competencia de los delegados en el sentido de un control obrero.

DESPUÉS DE LA SEGUNDA GUERRA MUNDIAL. — Después de la segunda guerra mundial, hay pocos países de Europa en los que no se haya institucionalizado una representación obrera dentro de las empresas. Pero las organizaciones sindicales, que habían salido del conflicto reforzadas, fueron invitadas las más de las veces a coparticipar en el control de la economía a escala nacional mediante su actuación en el seno de organizaciones paritarias, con lo que, no sólo han podido imponer la aludida representación, casi siempre por vía legislativa, sino que además no han vacilado en varias ocasiones en favorecer la extensión de los poderes atribuidos a dicha representación en el sentido de procurarle una participación en el funcionamiento de la empresa. Este poder de control implicaba, desde luego, un contacto permanente entre las organizaciones obreras y el patrono dentro de la empresa, y obligaba a una discusión conjunta que la mayoría de las veces no existió más que en tiempos de crisis agudas: no pocos teóricos vieron en ello el fundamento de una colaboración fructífera, en la que el bien común de la empresa iba a prevalecer sobre los motivos de división.

EN FRANCIA, COMITÉS DE EMPRESA. — La exposición de los motivos del decreto por el que se instituían en Francia los comités de empresa no ofrece dudas al respecto: «Cabe esperar —dice— que de estos contactos frecuentes en el curso de los cuales se discutirán los problemas concretos de organización del trabajo, y que estarán presididos por la preocupación de la obra común en la que dirección y personal están empeñados, brotarán métodos y prácticas de nuevo cuño en cuanto hace a la cooperación entre el jefe y los asalariados de la empresa.» Para que los comités de empresa no pierdan de ninguna manera su carácter específico, el legislador francés hasta se ha preocupado de separarlos claramente de esa otra institución que encarnan los delegados de personal. Así como éstos se limitan a ser los portavoces ante la dirección de las reclamaciones individuales o colectivas de los trabajadores, los delegados ante el comité de empresa representan en cierto modo el aspecto de gestión del nuevo sistema puesto en marcha. De hecho, su papel de gestión, acentuado por las organizaciones sindicales en el momento de su instalación, es limitadísimo. El comité puede asumir él mismo la gestión de las obras sociales que carecen de personalidad civil (sociedades de socorros mutuos, cajas de seguridad social, etc.), pero en los terrenos más cruciales del funcionamiento de la empresa, no tiene más que un poder consultivo: «estudia todas las sugerencias formuladas por la dirección o por el personal con objeto de incrementar la producción o de mejorar el rendimiento de la empresa y propone la aplicación de las sugerencias que tenga

aprobadas. Puede formular proposiciones relativas a la organización general de la empresa; ...es cosa obligada consultarlo acerca de asuntos tocantes a la organización, la gestión y la marcha general de la empresa; es obligatorio informarle acerca de los beneficios realizados por la empresa y puede, por su parte, formular sugerencias acerca del destino que se les puede dar...» (artículo 3 del decreto de 22 de febrero de 1945, modificado por ley de 16 de mayo de 1946). Ante una institución susceptible de regularizar las relaciones sociales dentro de la empresa, el patronato no manifestó más hostilidad que la normal ante la posibilidad de que su autoridad de gestión peligrase. Temía el control y no aceptaba la colaboración más que al nivel de la organización del trabajo.

Su funcionamiento. — Todo el tiempo que los comunistas participaron en el Poder, pareció que los comités de empresa funcionaban normalmente, según el esquema de integración que el legislador les había trazado. La C.F.T.C. recordaba que bajo ningún concepto le incumbía poner en tela de juicio la autoridad del jefe de empresa. La C.G.T., en cambio, veía en ellos el preludio de un verdadero control del patronato y sus primeras instrucciones destacaban poderosamente la necesidad del control de los precios de coste. Pero, aunque los idiomas eran dispares, las políticas estaban emparejadas. El esfuerzo bélico y la reconstrucción colocaban en primer plano el problema de la producción. «Los comités se proponen lo mismo: intensificar la producción», recordaba *La Vie Ouvrière*. En sus instrucciones a los delegados de los comités de empresa, la C.G.T. precisaba: «esta acción no puede obtenerse más que mediante la aplicación de los principios y de los métodos de una organización racional que tienda a dar a todas las funciones de la empresa su máximo de eficacia». Y un artículo del secretario de la Federación de Cueros y Pieles en *La Vie Ouvrière* admitía la necesidad de recurrir algunas veces a ciertos sacrificios imprescindibles y momentáneos (condiciones de trabajo, horas suplementarias, etc.).

Pero, al mismo tiempo que los trabajadores —cansados de esta política productivista— empezaban a volverse en son de protesta contra las organizaciones sindicales que en aras de su voluntad de gestión olvidaban su función reivindicadora, los comunistas abandonaban el gobierno y los comités de empresa entraban en una fase de retroceso que justificaría, unos años después, que el grueso de los observadores, refiriéndose a ellos, hablaran de un fracaso. La C.G.T. reiteró en cada congreso sus diatribas contra los riesgos de la colaboración de clases e hizo hincapié en la subordinación necesaria al sindicato del comité de empresa, el cual no es más que un apéndice suyo en la lucha reivindicativa. Se ha atribuido a la formación deficiente de los delegados el mal funcionamiento de la institución; sin embargo, es evidente que ninguna organización sindical puede desear que sus militantes se sumer-

jan en una política constructiva al nivel empresarial si por otra parte no se le garantiza un mínimo de control de la misma a un nivel más elevado: la debilidad sindical debida a la escisión, la carencia, hasta 1950, de genuinos convenios colectivos, la protección de los trabajadores dejada por lo tanto a cargo de gobiernos generalmente poco adictos a la clase obrera, no estimulaban demasiado a los sindicatos a utilizar como deseaba el legislador una institución que les reconoce tan escasos derechos.

La «Joint Consultation» británica. — El experimento británico de la «Joint Consultation» no es menos aleccionador que el de los comités de empresa franceses. Al pedir los sindicatos al gobierno, en los comienzos de la segunda guerra mundial, que adoptase una verdadera política de producción que contaría con la colaboración de la masa obrera, se creó en 1942 un Ministerio de la Producción, auxiliado en su tarea por un sistema de organización a tres niveles: una comisión consultiva de la producción nacional (National Production Advisory Committee); comités regionales (regional boards) asistidos por comités de distrito en las localidades importantes; por último, se preconizó la repetición del experimento de los comités Whitley a escala empresarial, organizando su funcionamiento a través de los Joint Production Committees. En las industrias mecánicas y asimiladas a éstas no eran menos de 4.565 los Joint Production Committees en junio de 1944. Después de la guerra se modificaron parcialmente estas instituciones. El ministro de Trabajo estuvo asesorado por un *National Production Advisory Council of Industry* y un *National Joint Advisory Council*. Los comités regionales siguieron funcionando, aunque con tareas algo distintas. Pero la mayor parte de los Joint Production Committees desaparecieron. Sin embargo, en enero de 1947, a petición del Gobierno, el *National Joint Advisory Council* aconsejó su resurrección especificando que debían ser voluntarios y consultivos, que no se ocuparían de las condiciones de empleo, ámbito reservado a los convenios, que cada industria podría, siguiendo el cauce habitual de las negociaciones, adoptar la forma más adecuada a sus condiciones propias y, concretamente, decidir si esta institución debía establecerse al nivel de la empresa o a una escala más amplia.

Según una encuesta del Ministerio del Trabajo, a últimos de 1949, sobre un total de 54 grandes industrias, 26 habían aconsejado el establecimiento de los Joint Production Committees en las empresas y los talleres, 17 habían dejado la iniciativa de ello a empresas y trabajadores, 8 pensaban que los organismos ya en funciones bastaban para resolver los problemas que requerían una Joint Consultation, y 3 no habían tomado ninguna actitud. A imagen de lo que sucediera en Francia con los comités de empresa, aquí fue sobre todo en las grandes empresas donde se instauró la práctica de la conducta mixta.

El buen funcionamiento de la Joint Consultation topa con trabas inherentes a la doble representación obrera dentro de las empresas. Cierto que el Joint Committee resuelve más bien los problemas de «relaciones humanas», mientras los de relaciones industriales siguen perteneciendo a la exclusiva esfera de acción de los sindicatos, que los solventan mediante negociación. Pero no se trata de dos terrenos independientes: entre sindicatos y comités mixtos surgen rivalidades, sobre todo cuando los delegados no sindicados tienen autorización para formar parte de los comités. Los sindicatos procuran que los comités no puedan tratar más que de problemas menores; el desinterés que así gana a los trabajadores respecto a la actividad de sus delegados acaba de descorazonar a éstos, que acaban por desarrollar su tarea de modo tan rutinario que la propia institución de los comités se tambalea. Si los delegados, por el contrario, se deciden a asumir demasiadas responsabilidades, se encuentran paradójicamente con la hostilidad de los trabajadores.

La cogestión alemana. — Desde el momento mismo de su reconstitución, los sindicatos alemanes manifestaron su voluntad de penetrar en los organismos de decisión económica, reivindicando el derecho de cogestión (Mitbestimmung), tanto dentro como fuera de las empresas. Dentro de ellas, no se trataba tan sólo de la reconstitución de los Betriebsräte de antes de la guerra —cosa que obtendrían en julio de 1952, según unas modalidades que les parecerán sin embargo inferiores a las de 1920—, sino, además, de una verdadera participación en los órganos de decisión. Ante la amenaza de una huelga, el gobierno promulgaba el 21 de mayo de 1951 la «ley relativa a la participación de los trabajadores en las decisiones de los consejos de administración y de dirección de las empresas de la industria minera y de las industrias del hierro y del acero». Ley por la que se concedía representación por igual a los delegados de los accionistas y de los trabajadores en los consejos de administración y se declaraba obligatoria la designación, junto a los directores técnico y comercial, de un director del trabajo (Arbeitsdirektor) prácticamente designado por los sindicatos. Los Betriebsräte se insertaron sin dificultad en este nuevo sistema; consultados acerca de los problemas económicos y técnicos, encargados de aprobar las decisiones relativas al personal, ocupados prácticamente en los problemas de contratación y despido, se constituyen en cierto modo en asesores del Arbeitsdirektor.

Se temió que éste, miembro de la dirección y representante de los trabajadores, resultase víctima de un conflicto de doble dependencia. De hecho, a poco de organizado el sistema, los trabajadores calificados, empleados o secretarios sindicales designados como Arbeitsdirektor reaccionaron ante ese dilema volviéndose más «directores» que los propios directivos de las empresas; ciertos cambios habidos en el reclutamiento aportaron directores del

trabajo de origen no obrero y más conciliadores, pero de los que no se puede decir sin más que fueran representantes de los trabajadores; se consideran a sí mismos —y a sabiendas— como miembros de la dirección; por otra parte, su dependencia respecto de los sindicatos es demasiado lábil para que puedan reaccionar de otro modo. El papel secundario desempeñado por los consejos de administración en el funcionamiento de la empresa, la ya indicada evolución del estatuto social en quien tenía que asegurar la presencia obrera en el seno de la dirección, y la designación, junto a los tres directores, de otros muchos que reducían en la proporción condigna el peso de esta seudorrepresentación, no son más que unos cuantos de los elementos que explican el desencanto de los optimistas teóricos de la cogestión al cabo de unos años de funcionamiento de ésta. Las encuestas llevadas a cabo en varias empresas habían de mostrar que entre los trabajadores, que no ignoraban ni la existencia ni el funcionamiento de la institución, no había grandes deseos de tomar parte en la gestión. El desconocimiento, por muchos trabajadores, de los pormenores de la administración, la crítica eventual de sus delegados en los Betriebsräte, no bastan, sin embargo, para condenar una institución considerada por ellos mismos como un progreso que no se trata en absoluto de negar o anular. La verdad es que la participación en la gestión ha pasado a ser una mera etapa del proceso de democratización de la empresa. Su historia pone de relieve las dificultades inherentes a una política de participación en la gestión.

En Estados Unidos: control por un sindicalismo que no quiere injerencias en la gestión. — En Estados Unidos, donde el movimiento sindical, que está convencido del éxito de la economía capitalista, no se empeña en reformas de estructura ni reivindica la gestión, los problemas son más sencillos. La concepción de comisiones paritarias como los «Joint Production Committees» ingleses se les antoja a los sindicalistas norteamericanos una aberración. Evoca para ellos los sindicatos empresariales, de infausta memoria, suscitados por los años 20 por el patronato para luchar contra la A.F.L.; tan sólo la guerra podía justificar la existencia de los *Labor Management Committees*, que, según P. Waline, eran más de 5.000 el año 1945, agrupando de 7 a 8 millones de trabajadores. Con el retorno de la paz, tenían que desaparecer y no quedaría rastro de ellos fuera de las empresas sin implantación sindical. Pero esta vocación puramente reivindicativa no impide que los sindicatos norteamericanos ejerzan un control cada vez más severo sobre las condiciones de trabajo, sino lo contrario. Patronato y representantes obreros se enfrentan en negociaciones que en principio tienen lugar a escala empresarial (aunque la tendencia se oriente hacia una práctica a un nivel más alto). Los convenios regulan la vida de la empresa hasta en sus detalles más nimios. Se concede una gran importancia a los *grievances pro-*

cedures (procedimientos de reclamación). Los *shop-stewards* o *grievance committee man* son algo así como el equivalente de los delegados de personal franceses, y no son elegidos sino que los nombra directamente el sindicato.

La diversidad de las instituciones no debe, pues, ocultarnos cierta semejanza de comportamiento entre movimientos obreros de tradición e ideología distintas. Después de la segunda guerra mundial, los movimientos obreros europeos, tradicionalmente orientados hacia las reformas de estructura, han seguido una política de participación en la gestión, simultáneamente a escala nacional o regional y al nivel empresarial. Pero así como los organismos paritarios creados fuera de la empresa funcionaron normalmente, ya vimos que los destinados a moverse dentro del marco empresarial resultaron rápidamente inadecuados: las relaciones en el seno de la empresa, generadoras de conflictos por naturaleza, no mejoran con una participación obrera en la gestión. Por lo que bien podríamos formular esta aparente paradoja: si el sindicalismo norteamericano está tan poco preocupado por los problemas de gestión, es precisamente porque está centrado en la empresa. Pero por una parte su voluntad de no participación en la gestión desemboca en una participación por lo menos tan profunda como la que preconizan los sindicatos europeos más empeñados en intervenir en ella. Por otra parte, el sindicato norteamericano se empeña cada vez más en extender su control fuera de la empresa, ya que la tendencia a una mayor centralización de los convenios colectivos va siempre acompaña de la voluntad de controlar la economía.

4. LA ORGANIZACION SINDICAL

Sindicatos profesionales y sindicatos de industria. — En el siglo xix solamente los obreros que poseían una especialización profesional, que eran contados en el mercado del trabajo, se encontraban en una situación que les permitía imponerse con éxito al patronato. Por eso básicamente fue el oficio la plataforma natural sobre la que se levantaron las primeras asociaciones obreras. La mentalidad de los sindicatos profesionales no dejaba de recordar la de las antiguas corporaciones de las que en algunos países, Dinamarca particularmente, se nos presentan como los herederos directos. Pugnan por controlar la profesión, por oponerse a cuanto puede perjudicar a su integridad. Pero si esta voluntad de control hace que el patronato sea su adversario cardinal, también los lleva bastante a menudo a comportarse de modo cada vez más incompatible con las exigencias de la nueva situación industrial que se esboza a últimos del siglo xix. Por una parte, al limitar el acceso a la profesión, al restringir la producción, al oponerse no pocas veces al maqui-

nismo en cuanto que éste perjudica a la especialización a la antigua, practican una política de maltusianismo económico que resulta a la larga peligrosa. Pero por otra parte, y sobre todo, la preocupación por la defensa de su interés profesional los encamina hacia un egoísmo corporativo que vulnera la cohesión, y por lo tanto los intereses, de la clase obrera en su conjunto; surgen entre corporaciones que operan en la misma industria conflictos de influencia y la masa creciente de los trabajadores no calificados ven cómo se les niega toda participación en el movimiento obrero organizado.

La expansión, después de la primera guerra mundial, de las industrias de gran serie que empleaban una cantidad cada vez mayor de trabajadores sin calificar, no podía menos que plantear el problema de la validez de esta forma de organización: estimulaba a las masas obreras a organizarse partiendo de la base de la industria. Pero los países donde la gran industria había de implantarse más rápidamente no iban a ser necesariamente aquellos en que antes se iba a renunciar a las estructuras antiguas. Los países sin gran tradición obrera adoptarán más rápidamente formas nuevas que aquellos en que las viejas formas de organización habían dado sobradas pruebas de su eficacia.

EN FRANCIA: LA C.G.T. ANTES Y DESPUÉS DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL. — No es, desde luego, la esperanza de proceder a negociaciones a escala de las industrias lo que determinó a la C.G.T. francesa a pronunciarse pronto en favor del sindicalismo de industria. Se muestra favorable al sindicalismo de industria por la misma razón que se opone al enrolamiento político de los sindicatos: está en contra de todo cuanto pueda llegar a fraccionar la clase obrera. Su elección va ligada a su ideología revolucionaria, procede de su voluntad de oponer al conjunto del patronato el frente común de todos los proletarios. Es probablemente a esta debilidad del sindicalismo francés, a su incapacidad para imponer al patronato una reglamentación de las condiciones de trabajo, a quienes hay que atribuir esa voluntad revolucionaria que dotaría al movimiento sindical francés de estructuras mejor adaptadas a la nueva situación industrial, haciendo de él un modelo hacia el que volverán su mirada los sindicatos de Europa occidental en vísperas y después de la primera guerra mundial. Al comenzar las hostilidades, eran todavía 53 las Federaciones. Cuando la escisión, en 1921, no eran más que 44. En 1947 no quedaban más que 35, todas ellas de industria.

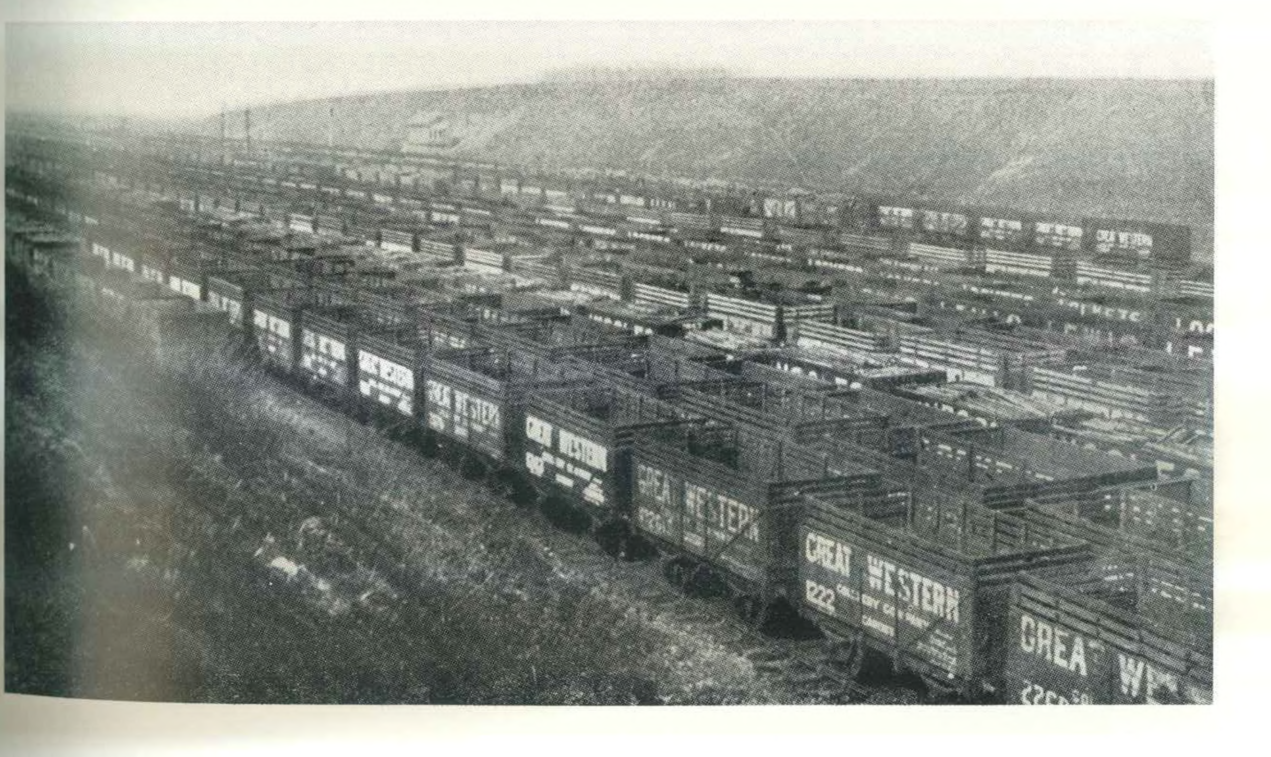
EN INGLATERRA: ADAPTACIÓN DE LA ANTIGUA ORGANIZACIÓN A LA NUEVA SITUACIÓN. — Cuando, asociada a la ideología revolucionaria del «sindicalismo» francés, pero tras pasar por los matraces del *Guild Socialism*, la idea del sindicalismo de industria se difunde por Inglaterra, los sindicatos profesionales están demasiado sólidamente implantados como para dejarle un



Mineros del país de Gales saliendo de los pozos para iniciar la huelga.

LA CRISIS BRITÁNICA

Vagones de carbón inmovilizados cerca de Cardiff.

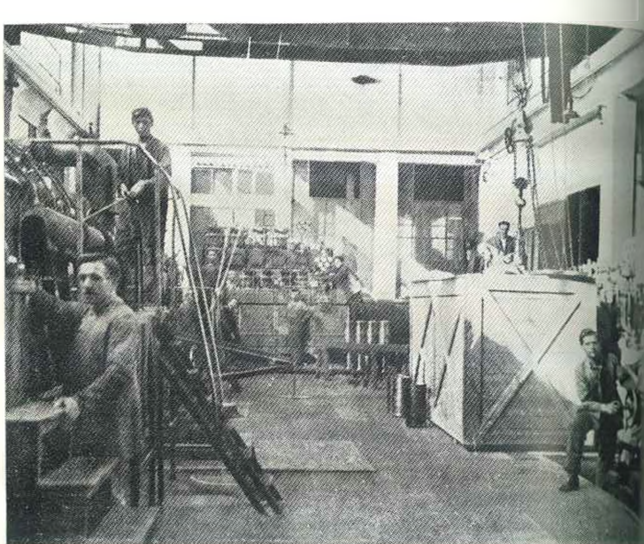




1920: un embrión de ejército rojo en la cuenca del Ruhr; obreros militarizados presentan con orgullo sus armas para la inspección.

ENTRE AMBAS GUERRAS, EN ALEMANIA E ITALIA, TRABAJADORES SUBLEVADOS Y LUEGO MOVILIZADOS

En las repúblicas socialistas de Europa, a los «soviets» de fábricas sucede rápidamente la movilización de las masas obreras por los dictadores nacionalistas, aprovechando el paro y la miseria.



1921: en Turín, los obreros de los talleres Ansaldo, nuevos amos interinos de la fábrica metalúrgica colocada bajo «gestión obrera».



1934: el más pequeño de los personajes montados sobre la trilladora es Mussolini, «el Duce», Primer Campesino del Reino, que se propone ganar él mismo la batalla del trigo, es decir, obtener del suelo italiano todo el trigo necesario para nutrir su población.



LA GRAN CRISIS NORTEAMERICANA DE LOS AÑOS 30

Los parados se manifiestan en Nueva York (arriba) y envían delegaciones de todos los Estados a Washington (abajo).



En Estados Unidos, obreros en paro se ofrecen para trabajar por un dólar semanal.

LA CRISIS MUNDIAL DE LOS AÑOS 30

En París, en 1935, parados de la C.G.T. manifestándose delante del Ayuntamiento del distrito XIII.

lugar. Sin embargo, los inconvenientes del sindicato profesional se empiezan a notar bastante pronto. Una resolución del T.U.C. en 1924 desea se reduzca el número de Trade Unions a un mínimo estricto y preconiza una organización basada en la industria. Pero luego se limitará a reducir el número de las organizaciones existentes mediante el procedimiento de la amalgama, y a desarrollar procedimientos de arbitraje para reducir las causas de fricciones entre sindicatos. Se adhieren al T.U.C. una inmensa variedad de organizaciones obreras.

En primer lugar, las *uniones de oficios* que en su mayoría se convirtieron, por amalgama, de uniones locales que eran, en uniones nacionales. Dentro mismo de estas uniones existe una gran variedad, desde el sindicato de oficio propiamente dicho hasta la *Amalgamated Engineering Union* (714.000 miembros en 1950) o la *Electrical Trades Union* (187.000 miembros) que, aun siendo sindicatos de varias profesiones *(Multicraft Union)* al principio, se encuentran en la actualidad a mitad de camino entre el sindicalismo profesional y el de industria.

Luego, tenemos unos *sindicatos de industria* (minas, ferrocarriles, correos, calzado) por ramos, que son más el resultado de una amalgama que la aplicación deliberada del sindicalismo de industria. Ninguna de estas organizaciones, por otra parte, goza del monopolio en su ramo industrial.

Por último, los *sindicatos generales,* forma de organización original que debe su existencia al hecho que los trabajadores no calificados estaban excluidos de los sindicatos de oficio; reúnen esencialmente trabajadores sin especializar, cualquiera que sea la industria en la que están empleados. La *Transport and General Workers' Union,* debida a la iniciativa de Ernest Bevin, al hacer fusionar en 1922 a 14 sindicatos en los que se incluían estibadores, trabajadores de los transportes por carretera y obreros no calificados, y la *National Union of General and Municipal Workers* detentan de por sí solas, con una cifra de 1.253.000 y 805.000 miembros, respectivamente, en 1950, más de la cuarta parte de los votos en los Congresos de las T.U.C.

DINAMARCA: MANTENIMIENTO DEL SINDICALISMO PROFESIONAL. — Entre los movimientos obreros de todos los países occidentales, es sin discusión el danés el que más rebelde se ha mostrado a cualquier transformación. La Federación del Trabajo danesa se nos presenta todavía en la actualidad como un mosaico de asociaciones de oficios, resueltamente fieles a tradiciones corporativas, algunas de las cuales no dejan de revestir aspectos anacrónicos. Los trabajadores sin calificar se encuentran reunidos, dentro de la Federación, en una misma organización, dejando aparte la industria en la que están empleados. No es que no haya habido en Dinamarca alguna que otra corriente en favor del sindicalismo de industria. Ya el año 1912 la Federación del Trabajo encomendaba a una comisión el estudio de ese problema, pero

dicha comisión se limitó a recomendar la formación de cártels interprofesionales por ramos industriales. Por otra parte, no es sino ya en 1938, con la formación de un cártel de los oficios del ramo de la construcción, cuando se sigue por vez primera este consejo. Desde 1922 hasta 1950 el número de las federaciones afiliadas a la Central danesa pasa de 51 a 72; en todos los demás países occidentales, el proceso tuvo signo contrario, ya fuera por amalgama como en Gran Bretaña, ya mediante la formación de auténticos sindicatos de industria.

Esta permanencia de estructuras antiguas, no debe achacarla Dinamarca tan sólo a la antigüedad de sus tradiciones obreras, sino también a la naturaleza de la economía nacional, dominada por pequeñas empresas más que por grandes unidades de producción.

En Suecia y Noruega: débil resistencia de los sindicatos profesionales. — A la lenta industrialización danesa, que marca progresivamente el paso de una economía artesana a una economía de empresas pequeñas y medianas, cabe oponer la rápida industrialización de Suecia y de Noruega, dotadas de grandes empresas modernas. El sindicalismo danés había servido de modelo a los movimientos obreros escandinavos más recientes. Pero los veloces progresos que en Suecia y en Noruega experimentaron los sindicatos poliindustriales de trabajadores no calificados —lo mismo que su homólogo danés— atrajeron pronto la atención de los teóricos obreros sobre las ventajas de una organización sobre la base de las industrias. El movimiento favorable a ésta, que ya comienza en 1910, triunfaría durante los años 20 al vencer la resistencia de los sindicatos profesionales, menos sólidamente arraigados en la tradición obrera de lo que estaban en Gran Bretaña y Dinamarca. Pero así como el cambio de estructura se había efectuado en Suecia ante la sola presión de imperativos esencialmente prácticos, si cabe (la organización sobre una base industrial ofrece más facilidades para negociar), en Noruega, en cambio, por lo menos en esta época, la idea del sindicalismo de industria estaba vinculada, como lo estuvo en Francia y en Alemania, a la ideología revolucionaria de la lucha de clases; solamente el 10 por ciento de los miembros de la actual Federación del Trabajo sueca pertenecen a sindicatos de oficios. En Noruega, los miembros de 27 uniones de oficios, de las que cinco tienen menos de mil miembros, representan aproximadamente el 15 por ciento de los efectivos de la Federación del Trabajo.

En Estados Unidos: difícil adaptación. — Donde más difícil había de resultar la adaptación era en Estados Unidos. El apego de la *American Federation of Labor* al viejo sindicalismo profesional desembocaba en un auténtico suicidio sindical. La organización por industrias, que iba a acarrear el renacimiento del sindicalismo norteamericano, no pudo realizarse sino

fuera de la vieja A.F.L., merced a una escisión. El presidente de los *United Mine Workers,* John Lewis, la defiende en el Congreso de Atlantic City, en octubre de 1935, y recoge el 40 por ciento de los votos. Dimite de su puesto de vicepresidente de la A.F.L. para asumir la dirección del *Committe for Industrial Organization* creado quince días después con el concurso de los jefes de otras siete Federaciones. El Consejo Ejecutivo de la A.F.L., en enero de 1936, intima en vano a este Comité para que se disuelva. Después de haberse negado a comparecer ante el Consejo Ejecutivo, los jefes de las Federaciones que se habían adherido al C.I.O. son excluidos en julio, arrastrando consigo un millón de miembros. El C.I.O. no deja de progresar en las industrias de producción de masa, pero lo que acaba de darle el espaldarazo es la obtención, después de las violentas huelgas de 1937, de la firma de convenios colectivos por parte de la General Motors y de la United States Steel Corporation. En noviembre de 1938, en el Congreso de Pittsburgh, el Comité adopta el nombre de *Congress of Industrial Organization* que se convierte en la Federación rival de la A.F.L. La escisión no se había producido a causa de divergencias ideológicas. Nada recuerda en las afirmaciones de John Lewis o de Philipp Murray las sentencias de William C. Foster, que se había convertido en apóstol del sindicalismo de industria en nombre de un ideal revolucionario. Por eso, no fue cosa difícil que el C.I.O. y la ya más flexible A.F.L. se fusionaran en 1955. El sindicalismo norteamericano ofrece actualmente una gran variedad de organizaciones, cada una de las cuales goza de una relativa autonomía: sindicatos de oficio, sindicatos *multicraft* en los que se agrupan varios oficios, sindicatos de industrias y aun sindicatos pluriindustriales, que extienden su jurisdicción a varios ramos industriales.

¿Hacia una renovación del sindicalismo de oficio? — El sindicalismo profesional pudo parecer definitivamente condenado por el éxito creciente del sindicalismo de industria en el período que media entre ambas guerras. A pesar de su enérgica persistencia, la mayoría de los teóricos del movimiento obrero se sentían inclinados por aquellas fechas a no ver en él más que un sistema de organización trasnochado y condenado a desaparecer tarde o temprano. La evolución industrial reciente obliga a enfocar este problema con mayor tiento. El aumento de número de peones y de obreros especializados había desempeñado un papel capital en el paso de una modalidad de organización a la otra. La disminución relativa actual del número de trabajadores sin calificación, la multiplicación de los empleos técnicos o que requieren una sólida formación profesional tienden a destacar nuevamente la importancia de la noción de oficio. El desarrollo característico de las reivindicaciones propias de ciertas categorías de trabajadores en el interior de los sindicatos de industria, hasta —y esto vale singularmente para

el caso norteamericano— la concesión a ciertas categorías de trabajadores de una relativa autonomía en la negociación, constituyen las primeras manifestaciones de una tendencia evidente, pero sobre la cual resulta todavía difícil pronosticar hasta dónde llegará, y aún más difícil saber en qué forma se concretará.

El desarrollo de los aparatos sindicales. — El sindicato profesional en el siglo XIX no debía su fuerza más que a la cohesión de sus miembros. Reunía en general a todos los trabajadores de una misma profesión y, debido al limitado número de trabajadores de igual oficio en cada localidad, las frecuentes asambleas generales de entonces podían adoptar decisiones importantes. Muchos de estos sindicatos tuvieron rápidamente unos cuantos directivos permanentes, pero estos funcionarios sindicales, pocos por su número, venían a ser en cierto modo los encargados de ejecutar la política preconizada por el conjunto de los trabajadores cuyos intereses representaban. No había divorcio entre los trabajadores y el militante, que era la expresión directa de la voluntad del grupo. Desde el momento en que se trata de organizar las masas obreras, surgen nuevos problemas que no se planteaban mientras la organización fue obra de la sola élite obrera. La necesidad de coordinar la acción de las fuerzas obreras, la creciente complejidad de los problemas de salario y legislación laboral, incomprensibles en sus pormenores para la mayoría de los trabajadores, ha hecho que se multipliquen las necesidades en funcionarios sindicales, y han dado cierta autonomía a las organizaciones sindicales respecto de los trabajadores cuyos intereses representan. No hay ningún movimiento obrero que no haya experimentado después de la primera guerra mundial la necesidad de desarrollar su aparato administrativo. En Gran Bretaña fue la huelga de ferrocarriles de 1919 la que polarizó la atención sobre la necesidad de establecer entre los diversos *trade unions* una ligazón más estrecha. El comité parlamentario del T.U.C. había crecido conforme se incrementaba el movimiento sindical y el año 1918 contaba 17 miembros y un secretario. Pero iba haciéndose insuficiente para responder a las necesidades de un movimiento obrero en vías de rápida expansión. Un Congreso reunido especialmente para discutir este problema decidió la sustitución del comité por un consejo general elegido cada año, y la creación de sectores administrativos dependientes de él. El consejo general fue concebido como un a modo de estado mayor del trabajo destinado a coordinar su combate. Y si es verdad que la concepción un tanto militar de la vieja organización desapareció después, también es cierto que sirvió para dotar al sindicalismo inglés de un aparato administrativo que ulteriormente fue ampliado sin sufrir grandes cambios de estructura: cuando los métodos de combate cedieron el puesto a la diplomacia, la necesidad de desarrollarlo no hizo más que crecer.

Las organizaciones y la oligarquía. — El desarrollo de las organizaciones plantea problemas nuevos, sobre los cuales Michels atrajo la atención antes de la guerra en su análisis del partido socialdemócrata alemán y de los sindicatos con los que éste mantenía vínculos bastante estrechos. La democracia imperante cuando nacieron las agrupaciones obreras había sido sustituida paulatinamente por una suerte de dictadura de los dirigentes. El crecimiento de los partidos y de los sindicatos los conduce inevitablemente a la organización, y según Michels la organización es la fuente inevitable de la oligarquía, «la organización es la fuente de que brota la dominación de los electos sobre los electores, de los mandatarios sobre los mandantes, de los delegados sobre los que delegan; quien dice organización dice oligarquía». La psicología del jefe se diferencia paulatinamente de la de los militantes de base. Es cada vez menos la expresión de la voluntad directa de éstos, y cada vez más un táctico que olvida a menudo, en aras del desarrollo interno de la organización y de su crecimiento, la voluntad de sus miembros, que él tiene la misión de interpretar.

Muchos observadores del movimiento obrero describieron en términos parecidos a los de Michels la aparición del nuevo tipo de dirigente obrero, separado de las mismas masas trabajadoras que los había elegido para que fueran su manifestación concreta. «Los estrategas de la huelga —escribe Collinet— han cedido el lugar de honor a los hábiles negociadores, conocedores de los expedientes, que frecuentan los pasillos de las Asambleas y de los ministerios, y pueblan las comisiones y los comités paritarios que la intervención estatal multiplica. La tarea de establecer contratos colectivos requiere cualidades distintas de las que caracterizan al agitador..., el agitador cambia de piel al convertirse en negociador, y si pasa a ser funcionario sindical, si tiene que resolver cada día docenas de casos difíciles de tratar, que exigen finura y erudición, pierde su óptica primitiva de militante de taller. Al dilatarse su horizonte, el detalle que puede parecer de gran importancia al compañero de taller ante su máquina queda borrado dentro de los grandes panoramas globales de la situación social o de la inextricable selva de los textos legislativos.» Y concluye: «De este modo encontramos en la organización las mismas dificultades que en toda democracia que opone a gobernantes y gobernados, la razón de Estado y la razón individual. La clase obrera segrega así una minoría de dirigentes que no ve los hechos del mismo modo que los dirigidos y que, cuando trata de resolver problemas generales, tiende naturalmente a ignorar, y a veces hasta a negar, los detalles vividos por cada trabajador concreto.»

Tan difícil nos parece la transposición integral de un análisis que esencialmente se centraba sobre un partido político, al caso de las organizaciones sindicales, como resumir en un sólo tipo, contraponiéndolo al viejo militante tradicional, a los responsables sindicales actuales. Cuando una organización

se propone actuar sobre la sociedad global, en nombre de una determinada visión del mundo —la que sostienen sus miembros—, visión de la que se estima depositaria, los problemas de democracia interna revisten, no cabe duda, una importancia crucial, y es necesario que para tomar cada decisión importante los dirigentes acudan a la base. En la medida en que la función esencial del sindicato consiste en defender y mejorar las condiciones de vida y de trabajo de las masas trabajadoras, es natural que los dirigentes respondan ante sus afiliados tan sólo del cumplimiento de esa tarea concreta. La adhesión sindical no reviste la importancia de un compromiso político y los problemas de democracia no se plantean en ella en los mismos términos que en el terreno político.

Resulta evidente que la complejidad creciente de los problemas tratados por organizaciones que por otra parte extienden su jurisdicción a terrenos donde antaño se abstenían de intervenir, tiene que recurrir a un personal de especialistas las más de las veces extraños a la clase obrera (economistas, juristas). Al principio se les emplea sólo como asesores de las organizaciones obreras, pero adquieren rápidamente un poder de hecho debido a su especialización y a sus funciones. Los observadores del movimiento obrero norteamericano no dejan de apuntar, junto a la tendencia a centralizar las decisiones, el acercamiento que se efectúa entre los dirigentes de los grandes sindicatos y los delegados patronales con quienes aquéllos tratan, así en lo que se refiere a su modo de vida y a su nivel social como en lo que concierne a su psicología. Pero semejante presentación, por el hecho de ser parcial, ofrece el riesgo de ocultar el dinamismo del movimiento obrero; parece más aconsejable discriminar entre dos clases de funcionarios sindicales que corresponden a sendos aspectos del movimiento obrero: un primer tipo que cabría llamar *delegado,* comprometido en una acción de liquidación del poder, cercano a la rebelión obrera, y que corresponde bastante al tipo antiguo del militante, y otro, encargado de representar a la clase obrera en su acción no específicamente obrera, comprometido en una actividad transformadora y que de cierto modo caracteriza la voluntad de gestión y planificación del movimiento, tipo que podríamos calificar de *representante.* Es éste un tipo relativamente nuevo, puesto que corresponde a un estado bastante avanzado de la organización y del poder obrero, y es el que más ha llamado la atención de los observadores y el más sujeto a los peligros que señalara Michels. Pero el peligro sólo sería realmente alarmante si la aparición de esta nueva categoría implicase la desaparición de la precedente. Mientras exista un movimiento obrero, estará presente en él el *delegado,* aun en la personalidad del líder más orientado hacia una actividad de gestión.

Democracia sindical y legislación. — A comienzos del siglo xx el reconocimiento de las organizaciones obreras, el reforzamiento de su poder,

eran para los demócratas objetivos que no planteaban ningún problema. Los problemas de democracia en el interior del movimiento obrero, cuando empezaron a ser planteados, lo fueron por militantes. El poder actual de ciertos responsables sindicales a los que Wright Mills no vacila en colocar en Estados Unidos entre los componentes de la élite del Poder, la existencia de burocracias sindicales inexpugnables y a veces corrompidas, han suscitado la inquietud de demócratas sinceros a la vez que servían de pretexto a los adversarios del movimiento obrero para solicitar una intervención estatal. Ciertos gobiernos han intentado, sobre todo después de la primera guerra mundial, limitar unos poderes que se les antojaban excesivos y desarrollar procedimientos destinados a favorecer la democracia en el interior de las organizaciones. En Estados Unidos, la impopular ley de Taft-Hartley revisa en junio de 1947 la Wagner Act, las leyes sobre el derecho al trabajo se multiplican en numerosos Estados y el gobierno federal logra ejercer un control en los asuntos interiores de los sindicatos al socaire de la lucha contra el *racketeering* y la corrupción. Pero entre todos los gobiernos de los países de tipo occidental es indudablemente el australiano, inspirado al principio por el temor al comunismo, el que más lejos ha llevado sus posibilidades de intervención en el funcionamiento interno de los sindicatos (control de las elecciones, expulsiones...).

5. LAS HUELGAS

HUELGAS Y SINDICATOS. — Los sindicatos de oficio tenían a principios de siglo muy seriamente reglamentada la utilización de la huelga por sus miembros. No debían éstos acudir a ella más que después de haberse agotado todos los medios de conciliación. En la prensa, en los congresos, todo son avisos contra actos que agotan las reservas sindicales y en los que lo más fácil es que los trabajadores salgan perdiendo. En Francia, parece que incluso el mito de la huelga general fue utilizado con plena conciencia por ciertos responsables de Federaciones para alejar a sus miembros de las luchas aisladas, mal coordinadas, y por lo tanto sin fruto. Así, un mito revolucionario servía paradójicamente a la práctica reformista. Ante el incremento del número de huelgas a comienzos de siglo, algunos expertos en problemas del trabajo —por cierto, de los más moderados en ideas— no vacilaban en preconizar la formación de los sindicatos; las huelgas resultaban, al parecer, más numerosas y más largas en las industrias que estaban menos organizadas sindicalmente.

Y es que la huelga es antes que nada la expresión de la rebelión obrera. Pero conduce a la organización, y el sindicato suele implantarse las más de las veces a favor de la huelga. Defensor de los intereses de los trabajadores,

el sindicato difícilmente puede negarse a hacerse cargo de una huelga desencadenada en su origen sin su acuerdo. Ella es también el arma propia de un sindicato profundamente arraigado, la que permite probar su representatividad y también imponer sus condiciones; por eso, cualquier vulneración del derecho de huelga cobra el aspecto de una castración de los derechos sindicales.

Evolución. — Las estadísticas que debieran servir de base para un estudio de la evolución de las huelgas son de delicado manejo: los criterios a que se atiende (número de huelgas, duración, número de trabajadores implicados en los conflictos...) no siempre son los mismos en las distintas épocas y en los diversos países, y las cifras que se refieren a las épocas más remotas deben mirarse a menudo con cautela. Por otra parte, la tremenda diversidad de los factores que favorecen la huelga, su dependencia de la coyuntura económica, que es fluctuante por definición, dificultan el despeje de una línea tendencial de evolución general desde comienzos de siglo. Parece, sin embargo, que podemos deducir de las estadísticas la idea de una tendencia a la disminución, según el país estudiado, ya del recurso al cese del trabajo, ya de la duración de ese paro, tendencia entrecortada esporádicamente por fuertes ráfagas, verdaderas generalizaciones del conflicto a escala industrial o nacional.

Huelgas generales. — Oleadas de huelgas de la inmediata postguerra en casi toda Europa, huelga general inglesa de 1926, las «*greves kermesses*» de junio de 1936 en Francia, violentas huelgas norteamericanas de 1937, todos estos conflictos espectaculares son más la expresión de una rebelión de las masas obreras hasta entonces alejadas de las organizaciones sindicales, que una tentativa de realizar, gracias al paro generalizado y pacífico del trabajo, el viejo sueño de la abolición del poder y de la asunción del control de los talleres por los trabajadores: su desarrollo se atiene a esquemas harto diversos de los que Pouget y Pataud describían en su novela futurista *Cómo haremos la revolución*. Sintomático es que, con la salvedad de unas cuantas excepciones muy localizadas, no se manifestara durante las huelgas de junio de 1936, caracterizadas sin embargo por la ocupación de las fábricas, ninguna voluntad de gestión. Huelgas salvajes en su mayoría, se traducen, en caso de éxito, por un rápido aumento en los efectivos de los sindicatos que pugnan por canalizarlas. En 1936 logra la C.G.T. multiplicar por cinco sus efectivos que en unas cuantas semanas alcanzan los cinco millones de afiliados; el número de sus sindicatos pasa de 4.000 a 16.000. La C.F.T.C., que contaba en 1935 con 150.000 miembros, tiene en 1937 un total de 500.000. En caso de fracaso muchos trabajadores abandonan la organización que no ha sido capaz de llevarles a la victoria o a la que acusan de traición. Ya hayan salido



TRABAJADORES DEL ACERO

«El equipo del convertidor Bessemer», por Boris Taslitzky. (Denain, *Union Sidérurgique du Nord*, 1946).

«Figura de Siderurgia», por Boris Taslitzky (1958).



Indumentaria moderna de los obreros de las fábricas de acero de Pittsburgh: protección contra los ácidos (1959).





«Altos hornos de las construcciones navales del Clyde», por Stanley Spencer. *(Imperial War Museum.)*

debilitadas o reforzadas de estos movimientos de huelga, las organizaciones obreras han tratado de dar con medios más pacíficos para resolver los problemas, con la intención de evitar el retorno de aquéllos. Pero otros factores cuya importancia no dejará ya de crecer, conspiran también a reducir el número y la duración de las huelgas.

Nuevas industrias y huelgas. — Por parte del propio patronato encontramos, y esto es lo primero, una mayor voluntad de conciliación de eludir el enfrentamiento violento de las fuerzas, anhelo vinculado a la evolución de la economía industrial. La parte que corresponde a los salarios en el coste final del producto disminuye conforme se modernizan las empresas. Así como un aumento de salarios tiene menos importancia en el petróleo que en las minas o en la construcción, una jornada de huelga en las industrias más modernas se traduce asimismo por una pérdida en los beneficios más considerable que en las industrias tradicionales. No debe atribuirse a la casualidad el que en Gran Bretaña, al terminar la huelga general, la iniciativa patronal de invitar a los sindicatos a que procediesen a un sistema de reglamentación pacífica de las condiciones de trabajo, proviniese de sir Alfred Mond, de las industrias químicas.

Pero las industrias modernas ofrecen a los trabajadores armas más sutiles, que les permiten eludir el recurso a la huelga general. La estrecha dependencia en que se encuentran todos los puestos de trabajo confiere una particular eficacia a los ceses de trabajo limitados en cuanto al tiempo de su duración y al número de los trabajadores que participan en ellos, las huelgas de una hora por oleadas sucesivas, por taller. Son huelgas que desorganizan totalmente la producción con pérdidas mínimas por parte de los trabajadores.

Estados Unidos. — Las organizaciones sindicales recurren de tanto mejor grado a los medios pacíficos cuanto más reconocidas socialmente se hallan. En Estados Unidos, patronos y representantes obreros se esfuerzan por prever en sus negociaciones todas las posibles causas de conflicto a fin de evitar que sea necesario acudir a la fuerza, que repugna a los unos y a los otros. Los sindicatos no echan mano de ese recurso más que para ejercer presión sobre el patronato en el momento de la firma de un nuevo convenio. En cuanto ha expirado el convenio precedente, los trabajadores cesan en el trabajo si no pueden contar con otro nuevo. La sola posibilidad de un conflicto puede incitar al patronato a realizar concesiones: la riqueza de los sindicatos les permite sostener largas huelgas. Las instituciones norteamericanas en el ámbito de las relaciones industriales favorecen, pues, la reducción del número de huelgas, pero en contrapartida, cuando los conflictos se producen, son casi siempre largos: los paros en el trabajo durante varios meses no son cosa excepcional. El esquema es el mismo, aún más acusado, en Noruega y en Suecia. En estos países, a los que conviene añadir Finlandia

y Canadá, la duración media de las huelgas desde 1948 hasta 1956 fue de más de 14 días.

GRAN BRETAÑA. — La disminución de la duración de los conflictos es, en cambio, lo que caracteriza a Gran Bretaña.

Duración de las huelgas en Gran Bretaña
Porcentaje de las huelgas

Período	de una semana	de una a menos de cuatro semanas	de cuatro semanas y más	número de huelgas
1911-1914	45	34	21	4.135
1915-1919	48	36	16	4.450
1920-1925	46	32	22	6.250
1930-1938	68	23	9	5.435
1942-1946	88	11	1	9.780

Knowles atribuye esta evolución a varias razones. Una de ellas, que los sindicatos sienten cada vez más repugnancia a sostener huelgas y los patronos se niegan a negociar con los trabajadores mientras están parados. Observa también un desplazamiento de los motivos de las huelgas, que pasan de las cuestiones más esenciales (salarios, duración del trabajo), a cuestiones menos fundamentales acerca de las cuales los trabajadores transigen más fácilmente. El retroceso de la miseria juega también en favor de una disminución de las huelgas agotadoras, de los enfrentamientos de larga duración.

FRANCIA. — En el conjunto de los países occidentales, Francia e Italia se caracterizan por una fuerte propensión a las huelgas. Son por lo general cortas, lo mismo que en Inglaterra, lo mismo también que en Dinamarca, en Japón, en Australia y en Sudáfrica. Para el conjunto de estos países, la duración media de las huelgas durante el período de 1948 a 1956 es de menos de cinco días. La modestia de sus recursos financieros contribuye a explicar la repugnancia que sienten los sindicatos franceses a comprometerse en conflictos de larga duración. Prefieren hacer alarde de su fuerza a tener que utilizarla; las huelgas de aviso, de una jornada, o incluso de una hora, abundan.

Número de jornadas individuales perdidas por causa de huelgas (Francia)

Año	Número de jornadas	Año	Número de jornadas
1947	22.673.300	1954	1.440.100
1948	13.133.300	1955	3.078.700
1949	7.129.100	1956	1.422.500
1950	11.728.800	1957	4.109.300
1951	3.495.500	1958	1.137.700
1952	1.732.600	1959	1.938.400
1953	9.722.100		

Cuando el patronato pretendía dictar sus condiciones, como soberano absoluto, los conflictos tendían a revestir el aspecto de combates sin cuartel que no podían terminar más que con la capitulación de uno de los adversarios. El reconocimiento de una representación obrera no acaba, como puede verse, con el recurso a la fuerza; lo que ocurre es que la huelga, que era un alzamiento brutal y a menudo desesperado, pasa a convertirse en arma que se utiliza cuando corresponde y se maneja con diplomacia; es ahora una guerra que en ningún momento olvidaría que es una prolongación de la política y que debe subordinarse a ella. Por eso, sobre todo, en las grandes industrias, existía por encima de las fronteras una profunda semejanza en los procesos por los que se declaraban las huelgas, en sus causas, su mecanismo, su desarrollo, y su desenlace, mientras faltó la verdadera organización sindical. El carácter propio de las instituciones, de las organizaciones obreras, confieren hoy, por el contrario, a las huelgas de cada país su fisonomía particular.

Cualesquiera que sean las diferencias nacionales, la huelga sigue siendo, no obstante, en todas partes la toma de contacto más crucial y que más problemas plantea entre la organización sindical y la base: militantes y no sindicados. Eventualmente es también el medio por el cual los trabajadores recuerdan a la organización sus exigencias, cuya pertinencia tal vez tendiera aquélla a no reconocer. En una industria en la que el sindicato está bien implantado, la huelga que brota espontáneamente de los trabajadores es a menudo una rebelión saludable. La huelga no es por lo tanto un mero utensilio con el que se ejerce presión sobre el patronato. Es un factor de desburocratización de las organizaciones sociales, una prueba de solidaridad obrera que puede devolver a una organización que dormita su dinamismo, y también su prestigio. Por eso es posible ver que algunos sindicatos se lanzan deliberadamente en huelgas cuyas ganancias previstas no parecen poder compensar las pérdidas de salarios que sufrirán los huelguistas, pero gracias a las cuales la organización sindical cobra nuevo vigor y empuje.

6. SINDICALISMO, POLITICA Y PARTIDOS OBREROS

ANTES DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL: APOLITICISMO DE LAS ORGANIZACIONES SINDICALES. — En la Inglaterra estabilizada después de su revolución industrial, que detentaba el monopolio del mercado europeo, lo bastante próspera para que un patronato deseoso de paz social estuviese dispuesto a reconocer los sindicatos y a hacer que la clase obrera se beneficiase de parte del incremento de las riquezas, el movimiento obrero no se planteaba la cuestión de someter a proceso a una sociedad dentro de cuyo marco los trabajadores podían mejorar su condición. Gran Bretaña ofrecía con el trade-

unionismo el prototipo de un movimiento obrero no político. Cuando la situación llegó a ser menos favorable, el movimiento obrero trató de actuar sobre el poder central. El final del monopolio inglés coincide con los primeros intentos de crear el *Labor Party*.

En el continente, ya fuera porque una rápida industrialización, como en Alemania, no permitiese a la clase obrera en formación obtener todavía su reconocimiento oficial, ya fuera porque el progreso económico demasiado lento, como en Francia, creara en los trabajadores el sentimiento muy vivo de la incapacidad de las clases dirigentes, el hecho es que los trabajadores, aislados en la nación, no veían otra posibilidad de mejorar su suerte que la que podría brindarle un derrocamiento del régimen. Los trabajadores se organizaron a la vez en sindicatos y en partidos, que se declaraban revolucionarios; los primeros intentos de agrupación de las organizaciones surgidas acá y allá se deben las más de las veces a los partidos socialistas. Pero el movimiento obrero organizado estaba tanto más preocupado por oponerse a todo lo que pudiera perjudicar la cohesión de los trabajadores, o vulnerar la conciencia de clase, cuanto más revolucionario era: esta preocupación era una fuente de tensión entre la forma política y la forma sindical del movimiento obrero, cada una de las cuales tenía sus propias tendencias a aceptar componendas. El partido que se consideraba depositario de la ideología obrera trataba de subordinar a sí los sindicatos, temiendo su tendencia a desgastarse hasta el límite en luchas dispersas y poco rentables, y la posibilidad de que pudieran caer en la desviación tradeunionista, o en el oportunismo de encerrarse en las ganancias inmediatas dentro de un régimen que debía ser destruido. Tal fue la actitud de la socialdemocracia alemana, que al convertirse en guía de los sindicatos, repartió las funciones, se atribuyó el papel político y no dejó a los sindicatos más papel que el económico, que desempeñarían en adelante conjuntamente con ella.

En Francia, la reagrupación de los sindicatos se realizó primero bajo la égida de los socialistas; pero la multiplicación de las escuelas socialistas, en vez de favorecer la unidad de la clase obrera, servía para dividirla. La C.G.T. se edificó en oposición a los partidos, negándose a cualquier vinculación con el partido socialista, aun después de la unificación de éste. Y es que el partido político tiene su propia lógica: su vocación electorera le obliga a sacrificar en aras del propio crecimiento la homogeneidad de su visión del mundo puramente obrera; por otra parte, actuar dentro del marco de las instituciones, aunque sea con un proyecto revolucionario, significa ya reconocer el régimen.

El «sindicalismo» (contraponiéndolo al tradeunionismo) no cree más que en la acción directa: es apolítico, es decir, que se abstiene de cualquier actuación que pueda valerse de las instituciones políticas, porque es un movimiento revolucionario.

Puede decirse que, en términos generales, las organizaciones sindicales fueron apolíticas hasta la primera conflagración mundial. Los tradeunions lo fueron por desinterés, los sindicatos alemanes como resultado del reparto de las atribuciones que con el partido estableció en el seno del movimiento obrero, los «sindicalistas», por voluntad revolucionaria.

DESPUÉS DE LA PRIMERA GUERRA MUNDIAL: RETROCESO DEL APOLITICISMO. — El experimento de la subida al poder de los partidos socialistas y de los sindicatos con motivo de la primera guerra mundial, por una parte, es decir, cierto reconocimiento y cierta integración del movimiento obrero en la nación, y por otra parte la interdependencia creciente de los diversos sectores de la vida económica y la mayor intervención estatal en los problemas económicos, dejaron atrás, por trasnochados, el «tradeunionismo» y el «sindicalismo» a la vez. El problema de la acción política de los sindicatos, y por ende de su vinculación con los partidos políticos, se planteó entonces de modo acuciante. Un movimiento que irá precisándose cada vez más apareció en todos los países occidentales: asistimos paralelamente a una politización de los sindicatos (en el sentido de su creciente voluntad intervencionista en lo tocante a las grandes decisiones económicas y políticas) y a un abandono o degradación de la ideología en los partidos y en el movimiento obrero en general.

Son varios los factores que concurren aquí para favorecer una mayor flexibilidad ideológica. Cierta peculiaridad del modo de vida obrero había servido hasta entonces de coadyuvante en la formación de la conciencia de clase; aunque se tratara de un aspecto quizás secundario de esta conciencia, permitía de todos modos oponer al conjunto de los valores burgueses una concepción obrera de la que el partido se consideraba depositario a la vez que promotor. Y al mismo tiempo que hacía progresar esa concepción entre sus miembros, creando cooperativas, asociaciones deportivas, educativas, de recreo y de diversiones específicamente obreras, exigiendo de sus miembros un compromiso total, y guiándoles hasta en sus puntos de vista estéticos y morales, daba forma a aquella concepción y se encargaba de promoverla en programas completos que oponían a las visiones burguesas del mundo las concepciones proletarias.

La desaparición de la peculiaridad del estilo de vida obrero, el surgir, particularmente con los *mass media,* de valores totalmente horros de ideología de clase arrebató al partido la posibilidad de desempeñar una función integradora cerca de los trabajadores y las organizaciones obreras, a la vez que lo despojaba de aquella otra de oponer siempre y dondequiera un programa obrero a un programa burgués. El proceso aquí descrito se reforzó con la adhesión a los partidos obreros de elementos de las clases medias asalariadas, próximas a los trabajadores, pero alejadas no obstante de ellos por

su estilo de vida y su sistema de valores. Por último, si no el ejercicio propiamente dicho del poder, sí por lo menos la participación en el mismo y el acceso a él, convencieron a los partidos obreros de que ciertas transformaciones del sistema desde dentro mismo de él eran posibles y hasta deseables. Este movimiento conjunto que tiende a quitar al movimiento obrero su ideología y a politizar los sindicatos, transforma las relaciones entre éstos y los partidos. Pero la existencia, desde ahora, de dos centrales internacionales obreras rivales dominó y complicó esta evolución general así como el problema de las relaciones entre sindicatos y partidos.

Las Internacionales obreras. — La *Federación Sindical Internacional,* o Internacional de Amsterdam, que agrupaba las organizaciones sindicales no comunistas, se metió en acciones políticas cerca de la Sociedad de Naciones, trabajó por promover una política internacional del trabajo dentro del B.I.T., elaboró programas económicos en el momento de la crisis. Los partidos agrupados en el seno de la II Internacional no trataron de subordinar los sindicatos a su mando. Pero frente a la II Internacional y a la F.S.I. la III Internacional y la *Internacional Sindical Roja,* creada en julio de 1921, propusieron un programa revolucionario que atrajo a ellas la clase obrera de aquellos países en que los trabajadores se veían apartados del desarrollo económico y ocupaban una plaza marginal. No pasa de ser aparente paradoja el que los movimientos obreros más sensibles al «sindicalismo» fueron los más seducidos por una Internacional que subordinaba con gran rigor los sindicatos al partido. El caso era que el proyecto revolucionario parecía no poder en adelante lograrse más que bajo la dirección de un partido; y el liderazgo del partido que había puesto fin al régimen capitalista parecía la mejor garantía de una voluntad revolucionaria.

Las oposiciones a esta sumisión fueron sin embargo serias y formales y se concedió cierta tolerancia mientras los responsables esperaban todavía conservar la adhesión de las organizaciones obreras vinculadas aún al sindicalismo revolucionario. Pero en cuanto éstas abandonaron la I.S.R. para fundar la Internacional de Berlín, los vínculos de subordinación de los sindicatos al partido se estrecharon más.

Después de la segunda guerra mundial. — Después de la segunda guerra mundial, la esperanza de ver nuevamente realizada la unidad internacional de la clase obrera en el seno de la *Federación Sindical Mundial* duró poco. Las grandes opciones políticas dividieron de nuevo a las organizaciones obreras de los países capitalistas y socialistas. El Plan Marshall sirvió de catalizador para la formación de la *Confederación Internacional de los Sindicatos Libres,* que desempeñó un papel político más importante que la F.S.M. Los sindicatos cristianos, cuya importancia había crecido desde la

segunda guerra mundial y que penetraban cada vez más en los ámbitos propiamente obreros, decidieron conservar su independencia respecto de la C.I.S.L. La idea de una política autónoma del conjunto de la clase obrera en el ámbito internacional parece haberse esfumado para siempre, pero esta división a escala mundial ha tenido sus repercusiones hasta en el seno de ciertos movimientos obreros nacionales fragmentados en corrientes contradictorias.

7. EVOLUCION DE LOS MOVIMIENTOS OBREROS NACIONALES

ALEMANIA: FIN DE LA HEGEMONÍA DEL PARTIDO. — En Alemania, el quebrantamiento de la unidad del partido socialista planteó el problema de si todavía eran válidos los acuerdos de Mannheim que regulaban las relaciones entre los sindicatos y el partido, colocándolos teóricamente en pie de igualdad, pero implicando de hecho, mediante una coordinación de su acción, el predominio del partido. El Congreso de Nuremberg (1919) denunció el acuerdo que «estaba condicionado por representación única de los intereses políticos de los obreros alemanes: esta condición ya no rige..., el congreso se ve, pues, obligado a expresar la neutralidad política de los sindicatos frente a los partidos políticos». Se siente uno tentado de destacar el paralelismo existente entre esta voluntad de independencia y las posiciones adoptadas por Gompers y la C.G.T. francesa rechazando la adhesión política de los sindicatos para salvaguardar la unidad de la clase obrera. Pero en tanto que partiendo de orientaciones ideológicas opuestas, las posiciones de Gompers y de los sindicalistas franceses desembocaban en una misma negativa a participar en la acción política, el congreso de Nuremberg significó, en cambio, para los sindicatos alemanes la decisión de obrar políticamente, que es precisamente lo que la socialdemocracia les negara con su reparto de las competencias. Los congresistas se negaban a aceptar una orientación tradeunionista, y algunos preconizaban incluso la formación de un partido sindical. Y si no se aprobó esta proposición, fue porque los sindicatos no abandonaban del todo la esperanza de ver convertida en realidad la reunificación del partido, en favor de la cual trabajó la comisión general. Los papeles habían quedado invertidos: si antes de la guerra era el partido el que trataba de reunir los sindicatos dispersos, ahora eran los sindicatos los artesanos de la reunificación de un partido con el que iban a sostener relaciones algo distintas a las de antes. Desde luego habrá todavía vínculos orgánicos que unan el partido socialista reunificado con los sindicatos libres, pero el partido deja en adelante de desempeñar el papel de protagonista. La Constitución de Weimar concedía a las organizaciones sindicales como tales un importante papel político en el funcionamiento de las instituciones, y de los sindicatos

provino, con la «democracia económica», la obra doctrinal del movimiento obrero alemán entre las dos guerras. En el momento de la ascensión del nacionalsocialismo, las vacilaciones de los sindicatos en oponerse con vigor a un régimen dentro del cual esperaban que se les dejaría continuar su obra, su apoyo demasiado tímido al partido, contribuyeron a favorecer el advenimiento de un régimen que obligó al movimiento a vivir en la clandestinidad.

Los sindicatos libres de filiación socialista encuadraban con anterioridad al nacionalsocialismo a la mayoría de los trabajadores, por ejemplo: 4.417.852 en 1931. Pero por estas mismas fechas los sindicatos cristianos y liberales afirmaban tener respectivamente 577.512 y 149.804 miembros. Después de la segunda guerra mundial, la unidad sindical realizada por vez primera en Alemania contribuyó a reducir los vínculos entre el partido socialista y los sindicatos. Hasta llegaron a adoptar posiciones diferentes frente a grandes problemas como el del Plan Schumann, aceptado por los sindicatos y combatido, sin embargo, por el partido socialista. Al mismo tiempo, el partido socialista abandonó cada vez más la estructura ideológica que lo caracterizaba y cuando, en el congreso de Bad Godesberg, en noviembre de 1959, rechazó el programa de 1925, llamado «de Heidelberg», muchos socialistas europeos le afearon que no se distinguiera ya de un partido liberal cualquiera.

En Gran Bretaña: laborismo. — Es difícil hablar de voluntad de control del partido sobre los sindicatos en el caso del partido laborista británico, que se nos presenta en su origen como una creación de los tradeunions deseosos de promover una política obrera. Aun cuando después de la primera guerra mundial se aceptara el principio de las adhesiones individuales, los tradeunions siguieron representando la mayoría de sus efectivos y asegurando la casi totalidad de sus recursos financieros. En 1949, de los 5.716.947 miembros del partido laborista, sólo 729.624 estaban inscritos a título individual, y de las 144.884 libras esterlinas ingresadas por el partido en concepto de cuotas de entrada, 125.828 provenían de los sindicatos.

Resulta igualmente equivocado considerar el partido laborista como una mera emanación de los sindicatos, o hacer de él un partido cuya orientación controlasen éstos rigurosamente. La autonomía de ambas organizaciones es bastante grande y Allan Flanders no vacila en decir que si bien hay una influencia de los tradeunions sobre el partido, se ejerce ésta de modo más bien negativo. El partido laborista no puede ignorar una fuerte oposición sindical; salvo en lo que hace a los problemas que atañen muy directamente a la organización del trabajo, las iniciativas del partido se deben muy pocas veces a su ala sindicalista, y en el seno del Consejo Ejecutivo Nacional los mandos políticos tienen sobre las decisiones una influencia mayor que los representantes sindicales.

El vínculo orgánico más importante entre las diversas formas del movi-

miento obrero británico es sin lugar a duda el Consejo Nacional de Trabajo *(National Council of Labour)*, que reúne representantes del partido laborista, del T.U.C. y también de las cooperativas, que constituyen en Gran Bretaña, como en Bélgica y en los países escandinavos, un aspecto no despreciable del movimiento obrero. El Consejo se esfuerza en promover una política y una acción comunes para «todas las cuestiones que afectan a los trabajadores como productores, como consumidores y como ciudadanos».

Al describir el movimiento obrero australiano a comienzos de siglo, Metin lo calificaba de «socialismo sin doctrina». Aunque no tan evidente en lo que hace al socialismo inglés, este aserto puede sin embargo aplicársele si se le quiere comparar con la mayoría de los movimientos obreros del continente. Poco sensible a la seducción del marxismo, el partido laborista inglés, lo mismo que los partidos socialistas escandinavos, que se le parecen bastante por su estructura y por su orientación, se proponen, junto con las organizaciones obreras, cuya independencia respetan, la transformación interna de la sociedad en el sentido de una democratización de la misma, pugnando por asegurar a las organizaciones obreras aludidas un papel importante en el funcionamiento de las instituciones.

Noruega. — El partido obrero noruego fue, pese a todo, el único de los grandes partidos socialdemócratas que se adhirió al Komintern por algún tiempo. Constituido en gran parte por la adhesión colectiva de los sindicatos, aceptaba de mal grado el principio de la subordinación de éstos al partido. Esta es una de las razones que lo determinó, tras una primera escisión, a retirarse de la III Internacional en 1923. Después de escindido en tres, a saber: el partido socialdemócrata producto de la primera escisión, el partido obrero y el partido comunista, que permaneció federado a la Internacional moscovita, la central L.O. proclamó en 1924 en una resolución que sería luego ratificada en el congreso de 1925 sin enmiendas importantes, la neutralidad sindical respecto de los partidos, a la vez que invitaba a éstos a respetar la independencia sindical. Esta declaración era una afirmación de apoliticismo semejante a aquella otra de los sindicalistas alemanes en 1919: al igual que los sindicatos alemanes, la L.O. trabajó en pro de la reunificación del partido, que se llevó a cabo en 1927 dejando al margen a los comunistas.

En Estados Unidos: sindicalismo y política. — El apoyo que en 1924 prestó la A.F.L. a la candidatura de Robert la Follette junior, no podía menos que sorprender en un movimiento que siempre había multiplicado sus declaraciones favorables al apoliticismo; pero Gompers precisó y recalcó entonces el carácter excepcional de la postura adoptada. Tenemos que aguardar a la creación del C.I.O., a la gran crisis de los años 30, para

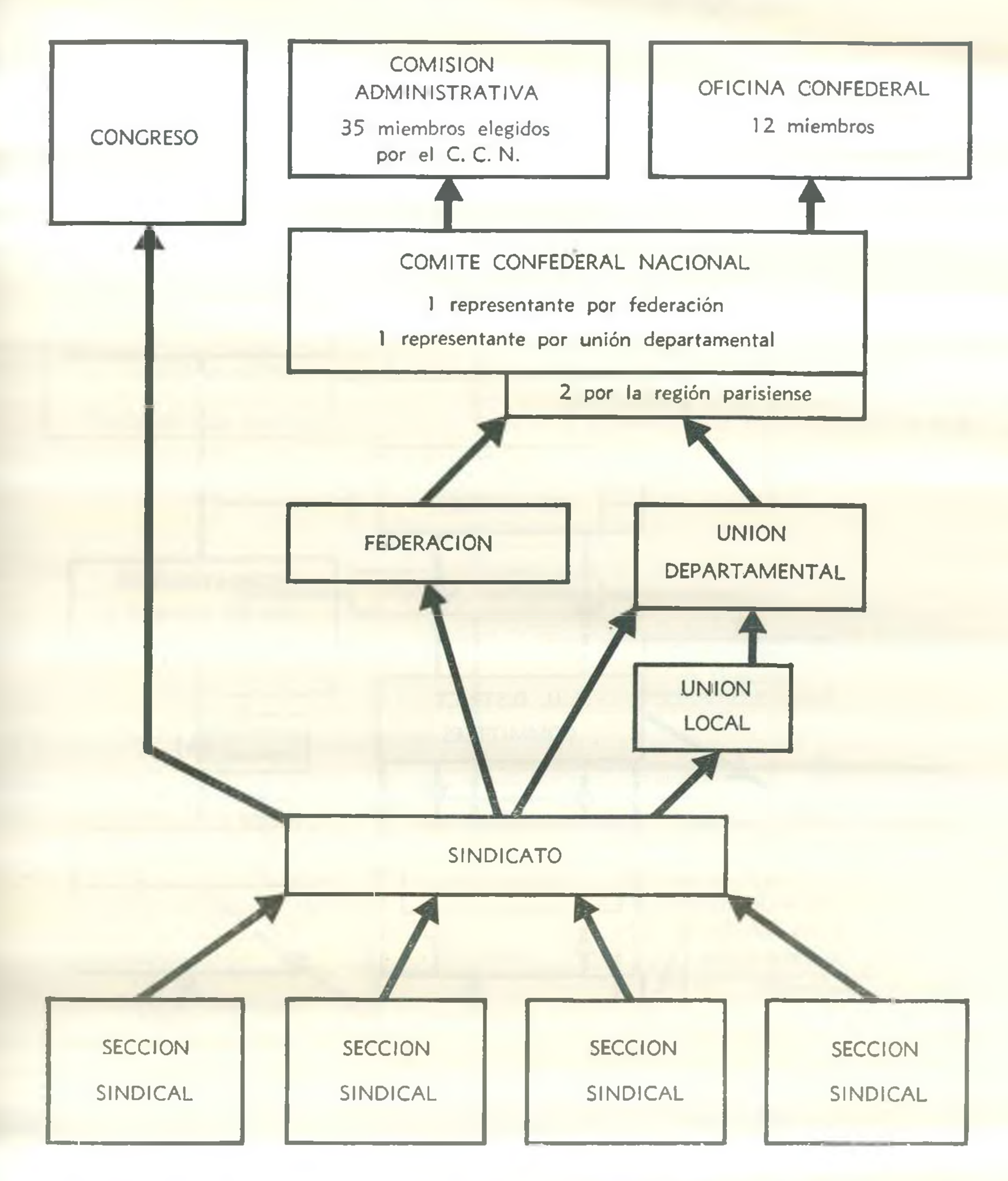
que los sindicatos en Estados Unidos, país de capitalismo próspero donde ningún partido socialista logró jamás implantarse seriamente, adopten posturas políticas, y las sigan. En 1936, mientras la A.F.L. permanece fiel a su apoliticismo, el C.I.O. apoya a Roosevelt en las elecciones, y le presta su ayuda financiera. La Federación del Automóvil se pronuncia aquel mismo año por la creación de un partido obrero, pero este proyecto, como los que se propondrían ulteriormente, sobre todo en 1948 en el Congreso de Cincinnati (A.F.L.), no encuentra el apoyo necesario para que a la propuesta siga algún intento de plasmación práctica. Los sindicatos se limitan a actuar respecto a los partidos lo mismo que grupos de presión y son ante todo las técnicas de presión las que han desarrollado desde la segunda guerra mundial para acá. El C.I.O. crea en 1944 un *Political Action Committee* (P.A.C.) que se propone sostener los candidatos progresistas, brindar a las masas una formación política, y luchar contra la abstención electoral. El A.F.L. organiza tres años después un organismo similar, la *Labor's League for Political Education* (L.L.P.E.).

Las escisiones sindicales. — Cada vez que una opción política amenazó con dividirlos, los movimientos sindicales de la mayoría de los países europeos supieron salvaguardar su unidad y ninguna opción política se inscribe en el fundamento de los 20 años de pluralismo sindical norteamericano, al que se ha atribuido más de una vez una influencia favorable sobre el dinamismo del movimiento obrero. Muy distinto es lo acontecido con el movimiento obrero italiano, y sobre todo con el francés, a los cuales por ningún motivo se les ha planteado de manera tan crucial el problema de la unidad como en razón de su significación política subyacente.

En Francia. — Mientras que la mayoría de las centrales sindicales europeas lograron desarrollar conjuntamente una acción de reivindicación y de gestión, asumir las reivindicaciones obreras, y promover reformas institucionales esforzándose por penetrar en los mecanismos de decisión de la sociedad, el movimiento obrero francés, por su parte, se encontró al terminar la primera guerra mundial dividido en dos centrales rivales, cada una de las cuales parecía encarnar de modo más específico uno de esos dos aspectos del movimiento obrero. La importancia del sindicalismo de los funcionarios y, por otra parte, las dificultades con que topó el sindicalismo propiamente obrero cuando trató de imponerse al patronato, explican no sólo la escisión de 1921, sino también la tendencia crónica a la escisión que caracteriza al movimiento sindical francés.

C.G.T.U. — La participación de la C.G.T. francesa en organismos consultivos del gobierno durante la primera guerra mundial constituía una pri-

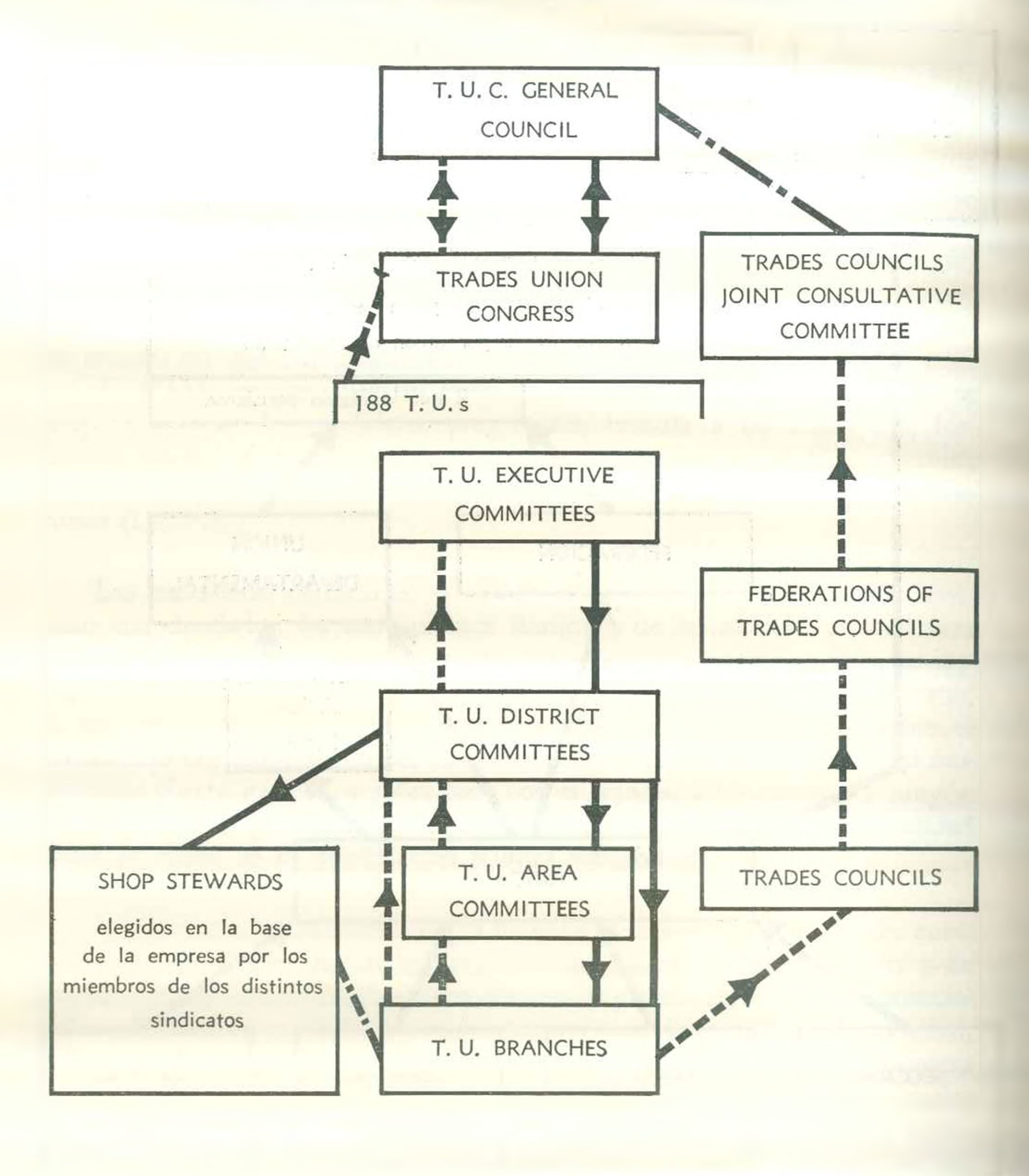
FRANCIA — ESTRUCTURA DE LA «CONFÉDÉRATION GÉNÉRALE DU TRAVAIL» (C.G.T.)



Sindicato local, generalmente, aunque pudiendo ser departamental, nacional o, por el contrario, de empresa (caso de la «Rénault»). El secretario general es nombrado por la Oficina Confederal (según L. Lorwin: *The French Labor Movement*, Cambridge, 1954).

mera infracción de la Carta de Amiens (1906) promulgada en el momento del apogeo de la corriente revolucionaria. La oposición a la política reformista de los dirigentes confederales, que se organizó ya a partir del Congreso

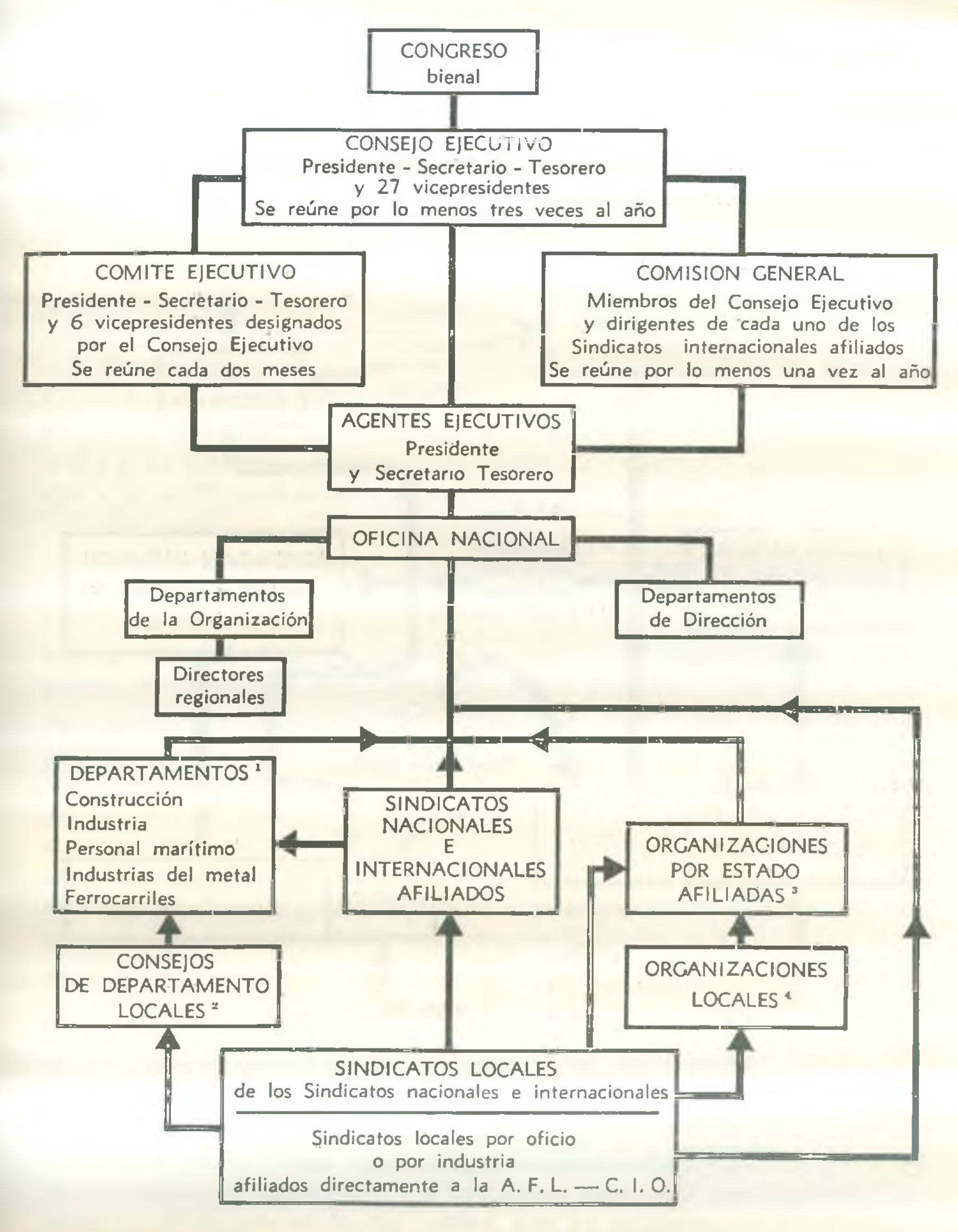
GRAN BRETAÑA — ESTRUCTURA DE LOS «TRADE-UNIONS»



Según Henry Collins: *Trade Unions Today*, Londres, 1950.

de Lyon (1919), desembocó en la formación de la C.G.T.U., que nació blandiendo el estandarte de la fidelidad al espíritu revolucionario de la Carta. La corriente sindicalista revolucionaria no dominó durante mucho

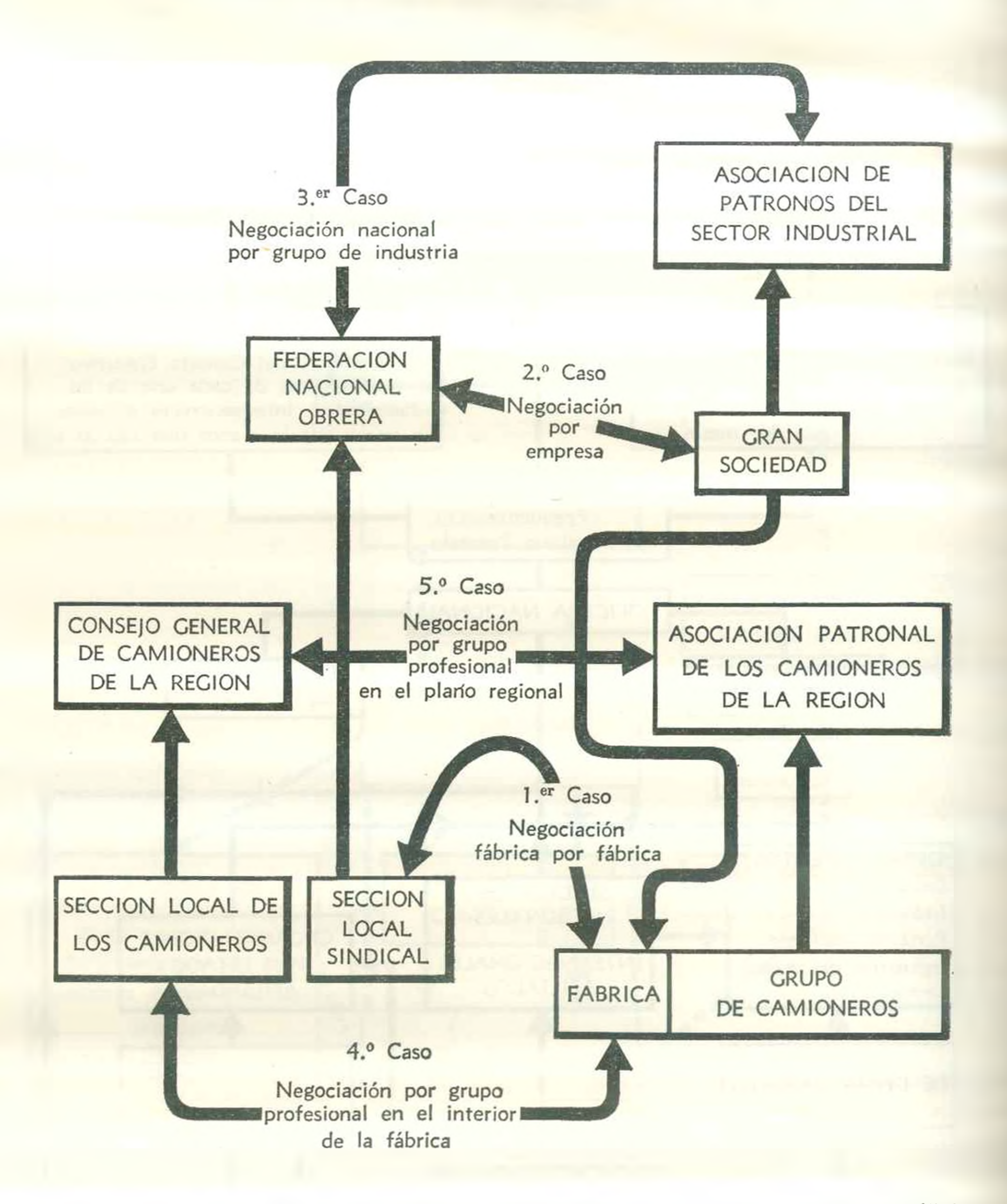
ESTADOS UNIDOS — ESTRUCTURA DE LA «AMERICAN FEDERATION OF LABOR» Y DE LA «CONGRESS OF INDUSTRIAL ORGANIZATIONS» (A.F.L. — C.I.O.)



1. Secciones profesionales.
2. Secciones profesionales locales.
3. Semejantes a las Uniones departamentales.
4. Semejantes a las Uniones locales.

Según J. Fizeau: *Le syndicalisme aux États-Unis*, París, 1960.

ESTADOS UNIDOS — ESQUEMA DE LAS DIVERSAS POSIBILIDADES DE NEGOCIAR



Acción colectiva de los obreros para conseguir mejoras respecto a la patronal. Caso de una fábrica perteneciente a una gran sociedad. El grupo de camioneros no se adhiere a la sección local, sino a una sección perteneciente a la Federación Nacional de Camioneros (según Michel Crozier, *Usines et syndicats d'Amérique*, París, 1951).

tiempo la nueva central, que pasó a manos de los comunistas ya desde su primer congreso, en 1922. Al sindicalismo de élites que preconizaban los anarcosindicalistas, opusieron los comunistas la fórmula de un sindicalismo

de masas encuadrado por una élite formada dentro del partido comunista. Eso equivalía a subordinar el sindicato al partido. La oposición tuvo fuerza bastante para hacer que se desechara el principio de una vinculación orgánica. Pero a pesar de los frecuentes llamamientos encaminados a mantener el respeto a los estatutos fundacionales, los vínculos entre la C.G.T.U. y el partido comunista se fueron estrechando más y más hasta que éste fue reconocido oficialmente como la «vanguardia dirigente del movimiento obrero», en el Congreso de la C.G.T.U. de 1929. Cachin, que representaba el partido comunista en aquel congreso, pudo decir: «El abismo abierto desde el Congreso de Nantes entre la organización política y la organización sindical del proletariado queda ahora suprimido; el viejo apoliticismo anarcosindicalista queda herido mortalmente.»

Deseosa ante todo de mantener el espíritu combativo de las masas, la C.G.T.U. se ocupaba especialmente de las reivindicaciones inmediatas de los trabajadores, y su actitud violentamente reivindicativa y de oposición atraía a ella a los elementos genuinamente obreros más sensibles a la acción directa que a la acción mediatizada, más política, de los confederados.

C.G.T., CONFEDERADOS. — Tan poco fieles a la Carta de Amiens como los unitarios, también a ella se remitían, sin embargo, los confederados; bien es verdad que, contrariamente a lo que ocurría en la mayoría de las centrales obreras del continente, ellos no estaban vinculados a partido político alguno. Se proponían obrar políticamente por su cuenta. Frente a los unitarios, totalmente embarcados en la oposición, practicaban la «política de presencia». No se proponían tan sólo velar por la elaboración de una legislación más favorable a los trabajadores ejerciendo la correspondiente presión sobre el poder público; pedían, además, su admisión en los organismos consultivos y la creación de órganos que, según palabras de Jouhaux en el Congreso de 1927, «al desarrollarse provocarán el estallido de los antiguos marcos. Estos órganos no parecen al principio revolucionarios..., pero... por su propia naturaleza, no pueden desarrollarse con otras metas que las de transformación social».

La actitud de ambas centrales frente a la crisis pone de relieve sus orientaciones fundamentales respectivas. Los confederados estimaban que las reivindicaciones inmediatas de los trabajadores no podían satisfacerse sin substanciales transformaciones de estructura, sin una economía dirigida. Propusieron un plan (1934) preconizando especialmente la nacionalización del crédito. Los unitarios se opusieron a lo que se les antojaba una operación de salvamento del capitalismo y se limitaron a desarrollar una campaña puramente reivindicativa en la que pedían, con los confederados, las 40 horas, las vacaciones pagadas, etc., pero sin preocuparse para nada de transformar las instituciones.

La lucha contra el fascismo reunió momentáneamente a las dos centrales (1936). El pacto germano-soviético (1939) consagró la ruptura de la C.G.T., nuevamente dividida por las grandes opciones políticas.

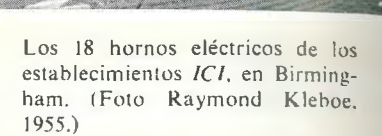
Algunos años después de su reunificación en la clandestinidad, la C.G.T. se escindió de nuevo, en 1947. La *Confédération Française des Travailleurs Chrétiens* que en sus orígenes solamente contaba con empleados, incrementó el número de sus afiliados y penetró en los ámbitos obreros, con lo cual los trabajadores franceses se encuentran actualmente organizados en el seno de tres grandes centrales. La misma insistencia sobre uno de los dos aspectos del movimiento obrero puede todavía servir como criterio para caracterizarlas. *Force Ouvrière* y la C.F.T.C. no vacilan en participar en organizaciones paritarias y comités consultivos de carácter político; la C.G.T., fiel a la tradición de la C.G.T.U., se muestra reticente en este terreno, en nombre de la lucha de clases. No puede, sin embargo, estar ausente de los lugares en que se adoptan decisiones que afectan a la clase obrera, no puede abstenerse de formular proposiciones constructivas. Con una actitud violentamente reivindicativa, se adentra por la senda de lo que los confederados denominaban «política de presencia».

Acción política o grupo de presión. — En 1940 Adolfo Sturmthal se inclinaba sobre la historia del movimiento obrero europeo durante los veinte años transcurridos desde la primera conflagración mundial, para dar con las razones de sus fracasos que lo llevaron, de situaciones que permitían alimentar toda clase de esperanzas, a la derrota, a los fascismos y a la guerra. Y opinaba Sturmthal que el movimiento obrero no había llegado a esos extremos por haberse metido demasiado en política, sino, al revés, por haberle faltado auténtico espíritu político, por haberse recluido en una simple actividad de grupo de presión. Los movimientos obreros europeos y norteamericano no se contraponen, pues, en este punto; la presencia de partidos políticos obreros en Europa implica tan sólo que los métodos del movimiento obrero como grupo de presión son distintos en el continente europeo. Los partidos socialistas sólo tuvieron programas originales en lo que afectaba a las cuestiones obreras, pero carecían de una visión política más amplia, no quisieron o no supieron proceder a reformas que hubieran podido resolver la crisis en que se encontraban sumidas las democracias occidentales, las únicas capaces de impedir que se abismasen en el fascismo y la guerra, las únicas con que los trabajadores hubieran podido conservar las ventajas inmediatas que, con demasiada facilidad y excesiva exclusividad, se habían apresurado a obtener para ellos.

El leninismo, que preconizaba una sumisión de los sindicatos al partido para evitar su desviación tradeunionista, y que era, por tanto, más opuesta a la tendencia del movimiento obrero consistente en no obrar más que en

Acería de Richard Thomas & Baldwin. (Foto Ch. Hewitt, 1952.)





Los 18 hornos eléctricos de los establecimientos *ICI*, en Birmingham. (Foto Raymond Kleboe, 1955.)

Plataforma de control de los hornos eléctricos. Delante de cada horno un operario sigue en los contadores el curso de la fundición.



El profesor Lépine, que descubrió la preparación de la vacuna antipolio (1955-1956), trabajando en el Instituto Pasteur. Retrato por André Hambourg.

concepto de grupo de presión, se ha puesto, paradójicamente, al frente de los destinos de unas organizaciones obreras que se condenaron a no obrar más que como grupo de presión. Desde 1923, luego de desaparecida la esperanza de ver la instauración inmediata de un régimen socialista en Europa occidental, su terca decisión de no avenirse a componendas de ninguna clase con el régimen capitalista obligó a sindicatos y partidos comunistas a abstenerse de cualquier acción política en el sentido en que la concibe Sturmthal; cuando los socialistas reclamaban un 10 por ciento de aumento de salarios, los comunistas, dice este autor, creían que su deber revolucionario les forzaba a exigir un 20 o 25 por ciento, y la política económica de los comunistas durante el Frente Popular se limitó al lema de «que paguen los ricos».

Mientras el movimiento obrero permanece al margen del poder, mientras está confinado en una actitud de oposición, puede aliar fácilmente su acción reivindicativa con una visión transformadora total de la sociedad. Conforme va penetrando en los mecanismos de esta sociedad, esa posición resulta más difícil de sostener; cada vez le resulta más difícil separar su acción reivindicativa de su posibilidad de transformación en un momento dado. Su propia eficacia atenúa su proyecto revolucionario, haciendo menos total su voluntad transformadora; los partidos obreros se vuelven reformistas y pierden parte de su contenido ideológico. Inversamente, una acción estrictamente reivindicativa pasa a ser algo inconcebible: va siempre acompañada de proposiciones políticas concretas; los sindicatos se politizan. Pero esta politización corre el riesgo de detenerse a mitad de camino y el movimiento obrero puede muy bien verse en peligro de convertirse en un mero grupo de presión.

CAPÍTULO II

LA VIDA OBRERA

INTRODUCCION

IMPOSIBLE, en una historia del trabajo, desentenderse a la vez del estudio de las condiciones y de los modos de vida de los trabajadores fuera de su lugar de trabajo, y ocuparse directamente de un análisis de las conductas políticas, religiosas, artísticas, etc., de las grandes categorías sociales.

Nos limitaremos, pues, a plantear aquí una pregunta: conforme se desarrollan la producción y el consumo de masa, ¿tienden cada vez más los obreros a comportarse en función de su ingreso, y por lo tanto de manera idéntica a quienes tienen ingresos equivalentes, o siguen formando una categoría relativamente aislada, que organiza su presupuesto de modo peculiar, que vive en zonas especiales, que lleva un tipo específico de vida familiar?

No se puede separar esta pregunta de los problemas evocados en el anterior capítulo: la elevación del nivel de vida, la disminución de las distancias sociales, la transformación de los géneros de vida, tienen que modificar las actitudes obreras y por consiguiente la orientación del movimiento obrero. Algunos llegan incluso a afirmar que los asalariados se definen en los países industriales avanzados más como consumidores que como productores, que recaban un mayor acceso a los productos de la sociedad industrial más bien que una transformación del propio régimen social. ¿Hemos de aceptar estas afirmaciones?

1. EL AISLAMIENTO OBRERO

a) *La vivienda, en su acepción geográfica*

El desarrollo industrial del siglo XIX ha venido determinado primero por la ubicación de las fuentes de energía. Zonas mineras, ciudades o regiones siderúrgicas, fábricas de los valles alpinos, son otras tantas aglomeraciones obreras en las que la población vive a la sombra de la empresa, en viviendas que son a menudo construidas, atribuidas y vigiladas por ésta, y en una situación de aislamiento y de homogeneidad social.

Dentro incluso de las grandes ciudades, ciertos barrios se identifican con una actividad profesional determinada: en París, el barrio de Saint-Antoine, con los obreros de la industria del mueble; en Lyon, la Croix-Rousse, con los de la seda; en Ginebra, el barrio de Saint-Gervais, con los de la relojería. En los puertos, los barrios de obreros portuarios presentan un aislamiento semejante, que muchas veces se ha conservado hasta nuestros días.

El desarrollo ingente de las grandes urbes industriales crea unas condiciones de habitabilidad obrera caracterizada por un aislamiento parecido. Las grandes ciudades se rodean de unos suburbios a la vez industriales y obreros, como ocurre con el «cinturón rojo» de París. Según el censo de 1954 (sondeo en la proporción de 1/20) los obreros integran el 56,8 por ciento de la población activa del cantón de Aubervilliers, el 55,2 por ciento del de Puteaux y el 52,8 por ciento del de Ivry, mientras que la proporción desciende al 17 por ciento y el 34,3 por ciento, respectivamente, en los cantones de Neuilly y Vincennes.

Barrios populares. — La separación entre la vivienda obrera y la burguesa, geográficamente se entiende, que en París se acelera a partir del Segundo Imperio, no implica forzosamente, sin embargo, la existencia de barrios obreros homogéneos. En ese sentido, sería más acertado hablar de barrios populares. La población obrera no se mezcla en ellos tan sólo a los comerciantes de que precisa, sino que cohabita también con categorías diversas, legado de formas urbanas más antiguas, o trasunto del desarrollo de la ciudad. Artesanos, pequeños empresarios y también peones sin empleo fijo, a menudo recién llegados a la urbe, se entremezclan y constituyen una unidad mucho menos socioprofesional que cultural, que se halla en el barrio, y aún más en la unidad de vecindad, su mejor expresión.

Chombart de Lauwe y sus colaboradores han insistido sobre todas estas nociones. Su importancia no proviene tan sólo del hecho de que constituyen, con miras a una descripción, un marco cómodo; el barrio, y por su mediación, cierto tipo de vida social y cultural, constituye el marco de referencia

de los individuos que sienten pertenecer a él. Las distracciones se organizan en general a escala local: cafés en que se encuentran los hombres del mismo barrio o de igual profesión; teatros, de *variétés* a menudo, situados en las arterias principales del distrito urbano correspondiente, donde las familias se dan cita, y los jóvenes traban relación; lugares de paseo; bulevares, jardines, antiguas áreas militares sin edificar.

Zonas obreras. — Los suburbios obreros constituyen una segunda categoría de *habitat* obrero. Indican la decadencia del barrio popular de la gran ciudad. La población obrera se encuentra aquí más aislada de las otras capas sociales. Los municipios de los suburbios, insuficientemente equipados comercial y administrativamente, han absorbido los núcleos de los viejos pueblos. Por otra parte, mora en ellos una población móvil por demás, como recordaba Chombart de Lauwe citando el ejemplo de Suresnes, durante los años anteriores a la segunda guerra mundial. La construcción, en los barrios periféricos y en los suburbios, de viviendas baratas y ciudades obreras ha incrementado aún más entre las dos guerras la homogeneidad de la población. El retraso en equipamento de estos municipios en rápida expansión territorial y con pocos recursos, ha acrecentado en sus habitantes la sensación, que ya tenían antes, de que se les reserva un trato desfavorable, de que viven al margen de una sociedad dominada por las clases poseedoras.

Esta homogeneidad viene reforzada por el hecho de que los recién llegados, emigrados que proceden de provincias o del extranjero, se instalan primero las más de las veces en la ciudad interior y no se desplazan hacia los suburbios obreros hasta que se han integrado ya en la economía industrial.

El cinturón rojo. — Por último, la acción de los municipios refuerza aún más este aislamiento. En Ivry, en Saint-Denis, en Malakoff, los concejales comunistas elegidos administran el municipio desde hace por lo menos un cuarto de siglo, sin más interrupción que la de los años de guerra (y en el caso de Saint-Denis, la etapa gestora de Doriot). Deseosos de equipar convenientemente a sus municipios, estos ayuntamientos ven en ellos al mismo tiempo algo susceptible de transformar el municipio, según la expresión de S. Mallet, en bastión del partido: hospicios, asilos, organizaciones deportivas, *kindergartens* y dispensarios son estrechamente vigilados por militantes. Este esfuerzo por mantener el carácter proletario de la población se opone a la evolución de la ecología parisiense, pero, no obstante, ha dado durante mucho tiempo su carácter peculiar al cinturón rojo y sobre todo a los municipios muy industrializados donde se implantan más difícilmente los grandes conjuntos residenciales.

Trabajo y vivienda. — Este paso del barrio popular a la zona obrera es coetáneo de la transformación del trabajo industrial, del desarrollo de

grandes empresas que emplean una proporción importante de obreros no calificados. Las grandes empresas más características del período precedente —antes de 1914— estaban ubicadas lejos de las grandes urbes. El desarrollo de las industrias de transformación, su tecnicidad creciente y su independencia respecto de las fuentes de energía —ya que la energía eléctrica y el aceite pesado son fáciles de transportar— han acarreado la concentración de grandes empresas en las capitales; hallan en éstas reservas de mano de obra, buenas comunicaciones y la proximidad de los poderes de decisión económica.

La disolución del barrio popular priva seguramente a la conciencia obrera de una rica experiencia de vida global, de una sensación de pertenencia que quedaba reforzada por todas las relaciones sociales, pero al mismo tiempo la desarrolla por otro camino, con la sensación, no ya de pertenecer a un grupo cultural, sino de estar sometido a una situación social y a una dominación económica.

b) *El estilo de vida*

Al aislamiento en el barrio popular o en la zona obrera corresponde un estilo de vida peculiar.

Consumo. — Ese estilo de vida parece expresarse ante todo en términos presupuestarios. La parte que corresponde a la nutrición en los presupuestos de las familias obreras es netamente superior a la que tiene en los gastos de los otros medios sociales, pero en cifras absolutas las familias obreras gastan menos que las demás para alimentarse, como lo demuestran las estadísticas publicadas por el I.N.S.E.E.:

A) PORCENTAJES	Mandos superiores	Mandos medios	Empleados	Obreros
Alimento	40	45,3	50,1	58,2
Indumentaria	12,4	12,2	11,2	9,1
Vivienda	13,4	12,0	12,5	10,3
Higiene y similares	5,3	5,6	5,7	5,4
Varios	29,9	25,9	21,5	17,0
B) CIFRAS ABSOLUTAS *(en francos antiguos)*				
Alimento	11.014	8.500	7.070	6.860
Indumentaria	3.160	2.000	1.430	1.060
Vivienda	3.690	2.150	1.770	1.210
Higiene y similares	1.460	1.000	810	630
Varios	8.270	4.220	3.030	2.00
Totales	27.594	17.870	14.110	11.760

No podemos, sin embargo, con estas solas cifras precisar lo peculiar del modo obrero de vida. En su conjunto no se separa de las leyes de Engel que definen las modificaciones del consumo atendiendo al importe de los ingresos, siguiendo por lo tanto un criterio lineal.

Así que debemos tener en cuenta, no sólo la importancia de las distintas clases presupuestarias, sino también las «conductas ante el consumo», es decir, el significado atribuido por el consumidor a los bienes que adquiere.

Chombart de Lauwe ha destacado singularmente los comportamientos alimenticios y la importancia atribuida por los matrimonios obreros a la carne roja y al vino, símbolos de la fuerza necesaria para quienes tienen que desarrollar una actividad física considerable. No es, sin embargo, del todo seguro que tengamos que ver en ello conductas propiamente obreras. Hay que discriminar por lo menos:

1) comportamientos tradicionales de los trabajadores manuales, comunes a agricultores y obreros;

2) comportamientos urbanos que los obreros adoptan con un retraso debido a la escasez de sus ingresos: el consumo de la carne es una conducta que va vinculada a la movilidad social ya que está — o estuvo tradicionalmente — menos difundida en los ámbitos rurales;

3) comportamientos económicos directamente vinculados a la parquedad de los ingresos;

4) comportamientos propios del mundo obrero.

Aquí recordaba Halbwachs la poca importancia que dan los obreros a la vestimenta cuando se la compara con la que le otorgan los empleados. Fenómeno que él explicaba por el aislamiento social de los obreros, cuyo trabajo se lleva a cabo sobre la materia, en tanto que el de los empleados queda casi totalmente definido por relaciones sociales.

Horarios. — Es difícil, pues, determinar qué sea lo peculiar del estilo de vida obrero; y la influencia del ingreso global sobre el tipo de consumo es tal que las variaciones existentes en el interior de la clase obrera son considerables. Los aspectos más característicos del modo de vida obrero parecen ser desde luego los que más estrechamente ligados están al trabajo, y sobre todo los horarios. Aunque la jornada laboral del obrero no sea de las más largas — la del pequeño artesano y la del comerciante lo son más —, son, en cambio, las familias obreras las más a menudo afectadas por el trabajo en equipos. Si el sistema de las 2 × 8 o 3 × 8 va acompañado por una rotación, y más si ésta es irregular, entre dos equipos, la vida familiar puede quedar totalmente desorganizada; y aún más cuando la mujer trabaja también por su parte, a horas distintas de las de su marido.

Inseguridad. — El trabajo rige la vida obrera, no sólo día tras día, sino en todas y cualesquiera unidades de tiempo. El paro total o parcial echa

abajo el edificio quebradizo de un presupuesto carente de reservas. La vida de trabajo se parece menos a una carrera que progresa regularmente que a una lucha desigual entre un salario jamás del todo seguro y unas cargas familiares cuyo peso va incrementándose conforme van creciendo los hijos. A contar de los 45 años la obsesión del paro, del descenso del propio rendimiento y de la mengua de la propia situación profesional domina en la vida familiar.

Sería, pues, generalización desaprensiva hablar de un tipo de vida obrero que corresponda al aislamiento de la clase obrera en la sociedad. Por lo menos, se debe discriminar un tipo de vida que corresponde a un ingreso débil y, por otra parte, rasgos específicos que son fiel trasunto de la naturaleza misma del trabajo obrero, tanto en el ámbito profesional como en el plano económico y social. Si el término de «subcultura obrera», aunque no falso, puede resultar inexacto, ello será en el caso y en la medida en que presenta el aislamiento obrero como un fenómeno general, sin buscar sus causas, que radican en la dependencia que padece esta categoría de trabajadores.

2. LA ATENUACION DEL AISLAMIENTO OBRERO

a) *Las capitales*

El desarrollo de los suburbios obreros no es sino una etapa en la formación de las grandes capitales, aquella en que la ciudad se ve desbordada por las consecuencias de la industrialización.

En lo que hace a la vivienda, en su aspecto geográfico y humano, lo mismo que en cuanto a todos los demás aspectos de la vida obrera, la acción estatal, provocada por la presión del movimiento obrero, ha reforzado en algunos puntos la evolución positiva de las condiciones de vida.

Vivienda e ingreso. — La reorganización de los suburbios tiende a formar conjuntos de población adecuados a sus niveles de renta. El retraso de la construcción en Francia, el privilegio otorgado a las construcciones costosas, han patentizado lo que venimos diciendo de modo más evidente en lo que hace a las rentas medias o relativamente elevadas. Se ha formado una nueva zona residencial, una especie de cinturón blanco que rodea el cinturón rojo. Este va perdiendo, aunque más lentamente, su homogeneidad, con la instalación de grandes conjuntos de viviendas baratas en las que se mezclan matrimonios obreros que disponen de ingresos bastante elevados y familias pertenecientes a otras categorías profesionales. Este mezclarse de las categorías sociales viene a menudo favorecido por el hecho de que las industrias más concentradas en las capitales son a la vez las más evoluciona-



Central totalmente automática del Ejército del Aire norteamericano para sus transmisiones a través del mundo entero. Los mensajes tecleados en el teletipo son transmitidos directamente sin intervención humana.

HOMBRES SOLOS ANTE MÁQUINAS GIGANTES



Igual que el tejedor bretón pintado por Matisse en 1895, este obrero se encuentra solo ante su telar Jacquard. Su telar no es más que *un* elemento de una fábrica de hilados de lino de Irlanda del Norte (1948).

JEFES SINDICALISTAS EN ESTADOS UNIDOS

Arriba: John L. Lewis, presidente de los Mineros *(United Mine-Workers of America)* de 1919 a 1959, habla en 1937 con motivo de una concentración de 250 000 trabajadores en Pittsburgh; acaba de provocar el estallido de la central A.F.L. y de crear el C.I.O. El viejo luchador (a la izquierda) en 1937 y (a la derecha) en 1957.

Abajo: Tres dirigentes sindicales.



William Green. Presidente del A.F.L.



Philip Murray. Presidente del C.I.O.



George Meany. Secretario del A.F.L. - C.I.O.









EL TRABAJO OCUPA SU LUGAR EN LAS INSTITUCIONES POLÍTICAS E INTERNACIONALES (1916-1936)

Del papel desempeñado por los trabajadores en las fábricas de armamentos durante la primera guerra mundial, al que desempeñaron en las conquistas sociales en 1938 en Francia, el lugar que ocupan los líderes del sindicalismo y del socialismo tanto en el ámbito internacional como en las instituciones políticas es cada vez más importante.

De arriba abajo: Albert Thomas, ministro de Armamentos, observa el panorama de la nueva fábrica de pólvora de Toulouse, levantada en ocho meses (1916).

Una sesión del «Bureau International du Travail» en 1923, presidida, al fondo, por Arthur Fontaine, con Albert Thomas a su derecha.

Léon Jouhaux en la tribuna de la Sociedad de las Naciones, en 1928. A su izquierda, el ministro Loucher y un delegado checoslovaco. A la derecha: la primera asamblea del Consejo Nacional Económico francés, a fines de 1936, en París. De pie, Spinasse, ministro de Economía Nacional. A su izquierda, Léon Blum, presidente del Consejo.





1919: Desfile de ferroviarios en Londres.

HUELGAS

Los huelguistas paran un tranvía en París.



das desde el punto de vista técnico y las que pagan los mejores salarios. Así, si la aglomeración parisiense no reúne más que el 9,5 por ciento de los efectivos de la industria del calzado, y el 4 por ciento de los del ramo textil, cuenta en cambio con el 51 por ciento de los de la construcción aeronáutica, 50,5 por ciento de los de la construcción eléctrica, el 46 por ciento de los asalariados de las industrias poligráficas y el 45,3 por ciento de los del automóvil y de la motocicleta y bicicleta (siendo mucho mayor la proporción indicada en cuanto a la sola industria del automóvil).

Sectores infraproletarios. — De rebote, por así decirlo, se forman en el Gran París zonas más bien infraproletarias que obreras, en las que viven ora familias que disponen de ingresos bajísimos, ora trabajadores inmigrados, procedentes de provincias o del extranjero. El caso más dramático es el de los argelinos. Esta tendencia sigue una evolución desigual en las distintas capitales. Está más acentuada en Estados Unidos que en Francia: las familias con una renta mediana en Nueva York se desplazan rápidamente a las afueras inmediatas o lejanas; constituyen en estos arrabales unidades residenciales netamente separadas en función de la renta y cuya consistencia interna es tanto mayor cuanto que los edificios pequeños o las casas individuales son la forma más corriente de vivienda. En cambio, en el casco urbano siguen extendiéndose las áreas ocupadas por las minorías étnicas, señaladamente puertorriqueños y negros.

Las nuevas divisorias ya no separan, pues, clases sociales, sino niveles de ingresos o grupos étnicos. Si se diera satisfacción a los deseos formulados por la mayoría de los franceses, es decir, si las viviendas individuales fueran mucho más numerosas de lo que ahora son, esta distribución del espacio en función de los ingresos sería más evidente todavía, como lo muestra el caso británico y concretamente el de la aglomeración londinense.

Trayectos de trabajo. — La dilatación de las capitales vulnera aún más directamente la integridad de los barrios populares y aun de las zonas obreras, separando el lugar de trabajo del lugar de residencia. La encuesta del I.N.E.D. analizada por Brésard en 1950 brindaba las siguientes indicaciones acerca del trayecto de ida al trabajo:

7,5 minutos	7 %
15 minutos	32 %
30 minutos	30 %
45 minutos	18 %
1 hora	7 %
1 hora 15 minutos	3 %
1 hora 30 minutos	2 %
1 hora 45 minutos y más	1 %

El tiempo medio dedicado a los transportes era entonces de una hora y veinte minutos en la aglomeración parisiense, y se mantenía invariable ya hiciera el trabajador 2 o 4 trayectos diarios.

Los mapas que revelan la ubicación de la residencia del personal de la *Régie Renault* y de las *Galeries Lafayette,* publicados por Chombart de Lauwe patentizan la considerable dispersión de estos obreros o empleados.

Semejante tiempo de transporte, que se añade al de trabajo, el cual es a menudo de 9 horas diarias o más, reduce el tiempo en que el trabajador permanece en su barrio. Como el barrio no se organiza ya en torno de la fábrica o la obra, los viejos barrios populares tienden a dejar paso a los distritos-dormitorio. Este movimiento se produce al mismo tiempo que el desarrollo de los suburbios obreros, pero lógicamente debería precederlo; en cualquier caso deben discriminarse ambos fenómenos si es que queremos discernir las tendencias actuales de la evolución. Evolución que obedece a la transformación de la población activa de las capitales y a la importancia creciente de los empleados, de los funcionarios, de los técnicos, de los mandos, que cobran todos ellos sueldo mensual, poseen una seguridad de empleo muy grande o total, se benefician de una carrera que les permite ascender por los diversos puestos del escalafón hasta alcanzar un retiro que es cosa adquirida para muchos de ellos.

Descentralización. — La capital es menos industrial que administrativa, comercial y técnica. Cuanto más se extiende y se organiza, más trata incluso de eliminar o reducir el número de las empresas industriales que se hallan en su urdimbre... La descentralización, a pesar de las apariencias, afecta más fácilmente a las empresas que a las oficinas, ya que por lo menos las primeras pueden, según una fórmula acertada, descentralizar su expansión. El envejecimiento de las regiones industriales tradicionales —*depressed areas* en Gran Bretaña, *zones critiques* en Francia— es otro estimulante para la instalación de nuevas industrias, no ya en las capitales atascadas, sino en regiones donde hay disponible una mano de obra subocupada o directamente amenazada por el paro.

Esta descentralización y esta creación de nuevos núcleos industriales tiende nuevamente a crear una vivienda obrera aislada, en el preciso momento en que dicho aislamiento se está atenuando en las capitales. Una nueva fábrica situada fuera de un gran centro urbano tiene que alojar total o parcialmente a su personal. Con ello se crean nuevas urbes industriales que unas veces son mera prolongación de las antiguas aglomeraciones obreras, en la siderurgia lorena por ejemplo, y otras se instalan en regiones aún sin industrializar, como acontece con el pantano de Berre o el de Lacq-Mourenx.

Este aislamiento ecológico muy pocas veces lleva consigo consecuencias

parecidas a las de los arrabales obreros. No acarrea la conciencia de una condición obrera desheredada y rodeada por barreras infranqueables de índole social; y es que se encuentra estrechamente asociado a una situación de movilidad profesional y social. Los obreros de esas ciudades son las más de las veces unos privilegiados si se les compara con la población rural circundante y su empleo se les presenta frecuentemente como algo parecido a una etapa en su proceso de integración en la civilización industrial y urbana.

b) *La familia obrera*

La familia nuclear. — El desarrollo de las grandes ciudades quebranta las tradicionales unidades de vecindad y afloja los vínculos familiares lejanos. La solidaridad de contacto desaparece en cuanto que los parientes están alejados unos de otros, aunque hagan cuanto esté en su mano para luchar contra esa decadencia perpetuando visitas, fiestas, comidas. En un gran conjunto de viviendas, o a lo largo de una calle concurrida, los contactos entre vecinos no pueden conservar su frecuencia de antes, que desembocaba en una interpenetración de las familias, tan rica en ayuda mutua como en conflictos interprofesionales. La célula familiar tiende a cerrarse sobre sí misma. Evolución ésta que acerca la familia obrera a la de los otros medios sociales de la ciudad. Las relaciones van haciéndose más selectivas y son más bien comunes al matrimonio que propias del hombre solo. Aunque la mujer, cuando trabaja en casa, conserva mayores vínculos con los vecinos, el hombre por su parte está menos vinculado a un grupo de camaradas, porque los que con él trabajan muy pocas veces residen en el vecindario. Los amigos son los de la pareja, en general pocos, y cada vez más repartidos sobre distancias considerables.

Las familias obreras son aún más permeables que las de las categorías intermedias; no es esto más que un vestigio de situaciones anteriores; esta clase de conducta se esfuma conforme desaparecen las condiciones sociogeográficas de la vivienda que dieron lugar a que surgiera.

Padres e hijos. — Las particularidades de la familia obrera se deben a otro tipo de causas: numerosas encuestas han demostrado que la familia obrera ejerce sobre los hijos una presión menor que la de los otros medios sociales en lo que hace a su ascenso social. Esta frecuente falta en las familias obreras de la búsqueda de satisfacciones y de promoción les otorga a la larga un carácter más comunitario.

El niño de clase media está más aislado de sus padres, porque éstos tratan de hacerle salir de su medio. En casa, pasa más tiempo en su habitación estudiando; fuera, es más veces miembro de asociaciones o de clubs juveniles cuyos dirigentes suelen pertenecer casi siempre a un medio social y

económico más elevado que el suyo y que por lo tanto le inculcan conductas que alejan al niño de su ambiente de origen.

En todos los países en que la enseñanza media o superior está poco difundida entre la clase obrera, los muchachos de esta clase permanecen más vinculados a su medio de origen; los padres no tratan de crear entre las generaciones una distancia que prepare las bases para una ulterior movilidad social.

La exigüidad de los alojamientos obreros pesa mucho en favor de la vida comunitaria de los miembros de la familia, que corre parejas con un débil control de la familia sobre las actividades exteriores de los niños, o por lo menos de los padres sobre las de sus hijos, quienes se integran en grupos más o menos numerosos y de estabilidad variable y que no ejercen ninguna función formativa que prepare para la vida adulta, por lo menos mientras no son reconocidos y orientados por un encuadramiento social determinado.

Cuando la familia no es más que un débil agente de socialización, es decir, del aprendizaje de las funciones sociales adultas, el grupo de compañeros desempeña un papel más importante. En un barrio popular, antes del desarrollo de la cultura de masas, elemento esencial de una sociedad industrial, si existían conflictos personales, no hay en cambio conflictos culturales entre la familia y la banda. El desarrollo de ambas tiene lugar dentro del mismo sector social y cultural.

Por el contrario, el joven obrero o hijo de obrero o de empleado forma parte de una familia cada vez más aislada y quiere al mismo tiempo participar de la cultura de masas, de diversiones y espectáculos, de los conocimientos y las creaciones de la civilización del automóvil, de los cohetes, del cine, de los deportes.

Este conflicto cultural es una amenaza para la personalidad de los niños y de los adolescentes, a la vez que refuerza a la existencia de distintos grupos de edades. La entrada cada vez más tardía en la vida profesional, acelera el ocaso del aislamiento cultural de las familias obreras: el adolescente de familia obrera se ve a sí mismo cada vez menos como obrero, y cada vez más como joven.

La evolución es inversa en aquellos cuya familia les prepara para un ascenso social, por medio de estudios técnicos o de enseñanza media; mas ahora se aproximan al tipo de conductas que caracteriza a otras categorías, como empleados, funcionarios, técnicos, más sensibles a las posibilidades de ascenso social.

Disgregación o reforzamiento. — La familia obrera no presenta solamente peculiaridades explicables por la situación profesional de los padres y por lo tanto por la orientación que dan éstos a la educación de los vástagos. También la sellan de modo especial las condiciones patológicas de la

vida obrera. La señora Chombart de Lauwe ha destacado el papel del exceso de población y del bajo nivel de vida en lo que se refiere a la frecuencia de los trastornos psicomotores en el niño. Las familias colocadas en las peores situaciones, por ejemplo las que viven alojadas en hoteles amueblados de alquiler, son las que más sufren estos trastornos, las más expuestas a la disociación. Por supuesto, este tipo de familia no puede analizarse más que en función de sus condiciones patológicas de existencia. Es probable que la evolución de conjunto de las familias obreras tienda a apartarlas de este tipo extremo de existencia: el mejoramiento de las condiciones de vida, más obvia en otros países que en Francia, donde los alojamientos obreros siguen siendo en su mayoría vetustos y en estado de superpoblación, tiende a generalizar un modelo totalmente opuesto de vida familiar, más estable y también más protegido, quizá hasta más cerrado.

La familia obrera parece menos un tipo particular de familia que una realidad compleja donde la influencia del nuevo modelo familiar «nuclear», que domina en los países industrializados, se combina con otros elementos:

1. El bajo nivel de vida que parece ser, según las observaciones de Fougeyrollas, la causa del predominio de las mujeres en la administración del presupuesto, casi totalmente dedicado a los gastos de subsistencia, efectuados por la mujer.
2. La conservación de un modelo autoritario, que acarrea a la vez cierto predominio cultural del hombre y la utilización de sanciones físicas, más que psicológicas, en lo que hace a los niños.
3. La independencia frente a las reglas de la familia burguesa tradicional, que controla estrictamente las relaciones de los hijos y sobre todo su matrimonio, sometido a exigencias sociales y económicas más que personales. Independencia que no entraña por fuerza una mayor sensibilidad al «love complex» sino un «dejar hacer» más amplio.

La familia obrera sigue una evolución distinta a la de la familia burguesa; pero ambas se alejan del modo de comportamiento autoritario de los padres. Ambas se acercan, por caminos opuestos, a un modelo nuevo, propio cuando menos de amplias fracciones de cierto tipo de sociedades industriales, y que ya no es identificable con una clase social particular.

c) *La cultura de masas*

La evolución de la vivienda obrera en su acepción sociogeográfica y de la familia obrera puede considerarse como uno de los aspectos de una transformación más amplia y de la aparición de una cultura de masas. Esta puede definirse contraponiéndola al antiguo aislamiento obrero y a sus dos facetas: posesión de una subcultura autónoma y situación de dependencia económica y social creadora, por sí misma, de particularidades culturales.

CULTURA TRADICIONAL. — Este aislamiento se explicaba por la existencia de un sistema cultural vinculado a una colectividad social concreta. Un pueblo o una región agrícola poseen una cultura propia que corresponde a las condiciones de trabajo de su población, de suerte que los papeles culturales mantienen estrechas relaciones con los papeles sociales. Lo mismo acontece con una ciudad minera o siderúrgica. La vida cultural es entonces la manifestación de la situación particular de una colectividad profesional y social.

«MASS-MEDIA». — Pero la aparición de productos culturales difundidos de modo generalizado, y por lo tanto elaborados industrialmente, ha venido a trastocar aquella organización sociocultural tradicional. Ya no es el conocimiento de las condiciones de trabajo y de vida de un barrio obrero o burgués lo que puede explicarnos el porqué del contenido de las películas, de los programas de televisión, de la prensa o de las revistas ilustradas, que consumen sus habitantes. Este contenido lo elaboran empresas que tratan de vender sus productos al mayor número posible de consumidores y que, por lo tanto, atenúan todo cuanto pueda parecer privativo de un medio social particular. Así como la prensa política trata de expresar las ideas y los sentimientos de una clientela cuya definición social es relativamente precisa, la prensa de información suscita emociones, brinda conocimientos a los cuales pueden ser sensibles todas las categorías sociales.

Estos medios masivos de comunicación no se contentan con expresar algo, sino que constituyen también en amplia medida una cultura de masas, unos temas culturales que caracterizan el conjunto de una sociedad o que interesan al conjunto de una población.

Es fácil mostrar que la acción de los medios masivos de comunicación *(mass-media)* [1] no se ejerce sobre una sociedad homogénea, y que sus productos son consumidos de modo desigual por las distintas categorías profesionales o sociales. Pero estas observaciones no pasan de ser complementarias de la afirmación principal: las categorías sociales se distinguen unas de otras por el grado particular de su consumo de los medios masivos de comunicación, más bien que por la naturaleza de las expresiones culturales que producen.

Si no se considera más que a los adultos, los gastos en diversiones disminuyen considerablemente conforme desciende la escala de las rentas; obreros y pequeños empleados consumen relativamente poco en materia de *mass-media*. Conclusión que no parece sea posible mantener para los menores de veinte años. Pero este subconsumo no tiene la contrapartida de un apego a distracciones propias de una categoría social y arraigadas en la

1. Traducimos *mass-media* por «medios masivos de comunicación» ya que esta fórmula, aunque de dudosa ortodoxia gramatical, ha cobrado ya carta de naturaleza en los países iberoamericanos, sin tener en España sustitutivo más correcto. *(N. del T.)*

vida familiar o del barrio. Estas distracciones tradicionales —café, juegos de cartas, etc.— acusan la evolución de las condiciones de vida en las grandes aglomeraciones industriales y administrativas.

Distracciones y trabajo. — El particularismo de las distracciones obreras parece sin embargo más real si nos ocupamos del segundo aspecto del tipo de vida obrero, es decir, de los efectos de la situación de dependencia. Tal vez porque está sometido a coacciones profesionales, económicas y sociales de singular fuerza, y al trabajo reiterativo, y a los ritmos agotadores, y a la organización autoritaria del trabajo, y a un poder económico que le trasciende, el obrero traslade a sus distracciones una serie de insatisfacciones que trata de compensar o de las que intenta huir.

La búsqueda de distracciones activas e independientes puede considerarse en efecto como un medio para devolver su equilibrio a una personalidad amenazada por las aludidas coacciones del trabajo; de este valor terapéutico real no debe concluirse que de hecho una proporción singularmente importante de los individuos sometidos a un trabajo que les oprime se oriente voluntariamente hacia distracciones activas. La hipótesis contraria, según la cual la sumisión a una organización autoritaria y coactiva del trabajo acarrea comportamientos «pasivos» cuando llega la hora de las distracciones, parece más verosímil. Pero habría antes que precisar el contenido de «distracción pasiva». Su empleo es peligroso en la medida en que supone la aceptación de un tipo de expresiones culturales que la sociedad industrial y la cultura de masas a ella asociada están precisamente destruyendo: en efecto, se tiende a denominar distracción activa aquella en que un individuo contribuye a la creación de expresiones o de objetos culturales partiendo de su experiencia social particular, como es el caso del mecánico que crea un modelo de tamaño reducido.

Si admitimos, en cambio, que las nuevas formas de cultura se elaboran centralmente y para el conjunto de la sociedad, la participación pasiva en las distracciones de masas puede presentársenos como una forma inferior y sin embargo positiva de contacto con esta cultura de masas. Mirar la pantalla de televisión o del cine crea entre el espectador y los temas culturales de la sociedad un contacto indudablemente frágil, pero que existe, y que, en cambio, está ausente de las conductas de retraimiento que tratan de resucitar una civilización del oficio, del barrio, de la provincia, que sólo podría llegar a tener un valor en el caso de que los marcos sociales en cuestión desempeñaran la función de puestos de relevo entre el individuo y los temas culturales centrales de la sociedad en que vive.

El debilitamiento de la función de la familia coloca en particular a los jóvenes ante una cultura en la cual quieren participar, pero en la que no se encuentran integrados. La sociedad se presenta ante los jóvenes en mayor

grado de lo que éstos se encuentran ante ella; su consumo elevado de medios masivos de comunicación corresponde a la única forma de participación que se les ofrece: para ellos la vida social es un espectáculo.

d) *La disminución de las distancias culturales*

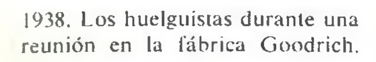
Las necesidades. — La difusión de la cultura de masas no implica desde luego una igualación de las rentas. Pero la diferencia en materia de ingresos ya no da lugar, o da menos lugar que antes del desarrollo de esa cultura, a la aparición de los signos visibles de diferencia económica y social. La independencia entre estas dos diferencias aparece claramente subrayada en las respuestas dadas por los obreros a varias encuestas: ya no vivimos hoy como hace treinta años; la posesión de un automóvil o de una máquina de lavar, el salir de vacaciones se consideran como algo normal, aunque de hecho pueda no poseerse los bienes aludidos, o aunque no se salga de vacaciones; pero esto no lleva consigo un sentimiento de vivir mejor, sino todo lo contrario; los más se sienten sumidos en una carrera cada vez más agotadora entre las necesidades que aumentan rápidamente y los medios de satisfacerlas, que aumentan con mayor lentitud. La evolución impone también la transformación constante del estilo de vida, lo cual crea una tensión psicológica identificable a uno de los tipos de anomia descritos por Durkheim. Pero el mantenimiento o aun la acentuación de la insatisfacción económica cambia de sentido a partir del momento en que deja de apoyarse en la conciencia de diferencias cualitativas entre las diversas clases sociales. El espíritu reivindicativo ocupa el puesto que antes ocupaba el espíritu revolucionario. La clase obrera lucha por una participación mayor y más rápida en los productos de la sociedad industrial, en lugar de oponer únicamente una clase a otra clase y la sociedad del futuro a la sociedad presente.

Los símbolos de la pertenencia social tienden sin lugar a dudas a perder parte de su fuerza. Es difícil identificar socialmente a quien conduce un automóvil, al espectador de cine, a quien acampa en un pueblo de tiendas de campaña, e incluso al paseante que marcha por una avenida.

El crédito. — Cumple tan sólo reconocer que los obreros, debido sobre todo a la inestabilidad de sus ingresos, se ven menos arrastrados a esta carrera por ver quién consume más, que las categorías de un nivel económico a menudo próximo al suyo; la composición social de los compradores a plazos lo prueba:

HUELGAS

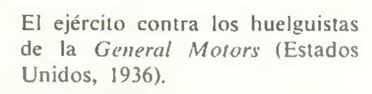




1938. Los huelguistas durante una reunión en la fábrica Goodrich.



1936. La huelga en el propio lugar de trabajo en la región parisiense. Las empleadas de unos almacenes se distraen escuchando las canciones de una compañera.



El ejército contra los huelguistas de la *General Motors* (Estados Unidos, 1936).





1922. Los mineros de Pennsylvania acudieron en masa a asaltar la mina Richmond, en Cliftonville (Virginia Occidental). Después de una batalla en toda regla, los mineros son encadenados y conducidos (abajo) por un civil armado.



	Porcentaje de los compradores a plazos	Porcentaje de la población
Agricultores	1	27
Patronos del comercio y de la industria...	14	12
Profesiones liberales, mandos superiores ...	6	4
Mandos medios	10	5
Empleados	26	15
Obreros	32	33
Otras categorías	11	4

Tan sólo los agricultores resisten casi unánimemente a la compra a plazos, pero son los empleados y los mandos medios quienes más la utilizan (habida cuenta del porcentaje que le corresponde dentro de la población total), no echando mano de ella los obreros más que proporcionalmente a su porcentaje dentro de la población. La reserva que acabamos de formular tiene, pues, sólo una importancia limitada y no cabe negar que la clase obrera se encuentra cogida, también ella, dentro del movimiento general que transforma las formas de consumo y el estilo de vida de la población urbana.

e) *La privatización*

Consumo individualizado. — La difusión de modelos culturales generales no debilita tan sólo el aislamiento de la clase obrera reduciendo la distancia que la separa de las otras clases sociales, sino que debilita a la vez el vínculo que liga al individuo a su clase desarrollando el ámbito de la vida privada. Esta «privatización» creciente puede parecer en contradicción con el desarrollo de los medios masivos de comunicación; no es, sin embargo, sino su contrapartida natural.

Los bienes culturales son cada vez más bienes técnicos, instrumentos y no ya valores en el sentido tradicional de la palabra. El automóvil permite el desplazamiento, pero no impone un itinerario. El cine ofrece imágenes, héroes, relatos, pero sólo atrae al público —E. Maurin lo expuso claramente— porque éste puede proyectarse en los personajes, identificándose con ellos. El espectáculo, menos que transcribir unas creencias o unos modelos lo que hace es movilizar reacciones psicológicas.

En este sentido podíamos hablar de la amoralidad de la cultura de masas y, por consiguiente, de la gran libertad que deja a sus consumidores. Bien es verdad que los medios masivos desempeñan no pocas veces un papel propagandístico, pero su explotación comercial o política, consecuencia de su importancia, no suele ser la causa de ello: la prensa de información, el cine o la televisión no atraen al público sino en la medida en que le imponen un mínimo de consignas y de coacciones.

Más exteriormente, las distracciones modernas, por su enorme difusión y su anonimato, aíslan al individuo de un medio social y cultural originario, ofreciéndole posibilidades de evasión que no deben entenderse únicamente en un sentido negativo.

Efectos sobre la familia. — Si comparamos esta imagen con las que presentamos acerca de la familia, se comprenderá que en la medida en que la familia se convierte en un núcleo de relaciones interpersonales más que en una institución social, el desarrollo de las distracciones de masas refuerza esta familia de nueva índole en lugar de actuar sobre ella como disolvente. Con el automóvil se hacen más fáciles los traslados en familia, y es en el hogar donde más a menudo mira la gente la televisión. La elevación del nivel de vida y la mejora de las condiciones de la vivienda no pueden sino reforzar esta tendencia a fortalecer la familia conyugal como unidad de consumo de las distracciones y los ocios. La autonomía de los adolescentes frente a sus padres no contradice este aserto. La familia conyugal moderna debiera definirse nada más que como el conjunto de los cónyuges y de los hijos pequeños.

Esta privatización está tanto más acentuada cuanto más débil es la pertenencia de los individuos a un grupo social particular o a la nación. Predomina entonces este repliegue característico de las categorías o clases medias en los países con un nivel de vida relativamente elevado y cuya transformación social es lenta y está poco controlada. Repliegue particularmente claro en los períodos de gran conmoción social como después de 1945 en Alemania Occidental. Si bien los militantes obreros constituyen una de las categorías menos «replegadas» en la propia vida privada, la gran mayoría de los obreros, en la medida en que su nivel y sus condiciones de vida mejoran, ceden a la tendencia general lo mismo que las otras categorías sociales.

3. LA ESTRATIFICACION SOCIAL

a) *Clases sociales y estratificación social*

La desintegración del modo de vida obrero, el desarrollo de las grandes aglomeraciones donde proliferan los medios masivos de comunicación, no significan en absoluto que las sociedades industriales contemporáneas sean más homogéneas, es decir, que todos los individuos tengan en ellas iguales oportunidades. Por el contrario, impera en ellas la desigualdad social.

El grado en que las diversas categorías sociales participan de los bienes que ofrece la sociedad, como la calificación profesional, la renta, el mando, la instrucción, es harto variable. ¿Indican estas diferencias una separación brutal entre dos o más clases sociales? ¿Oponen ellas población urbana a

población rural, o trabajadores manuales a trabajadores no manuales? ¿Se colocan, por el contrario, en una escala que atiende al ingreso económico de cada categoría, de manera que sería una escala económica la que diferenciaría a la sociedad?

Tres análisis. — La sociología, cuando no es dogmática y trata de adaptarse a las realidades que observa, se ocupa de este problema: es característico observar el lugar creciente que en sus investigaciones va ocupando dicha imagen de la escala social. Los individuos son colocados en capas o estratos superpuestos, definidos conforme a la renta de que disponen, que está a su vez estrechamente vinculada a la profesión, sin que eso suponga forzosamente que los estratos definidos por el citado análisis correspondan a una imagen precisa para quienes a ellos pertenecen. Cuando Lloyd Warner describe en Estados Unidos los estratos: superior-superior, superior-inferior, medio-superior, medio-inferior, inferior-superior e inferior-inferior, trata de definirlos como medios sociales concretos, como niveles en el interior de los cuales cada uno se siente aproximadamente el igual de los demás. Pero esta definición, que puede tener un sentido concreto en la pequeña ciudad, se convierte en algo abstracto en la gran aglomeración: de hecho, los ciudadanos norteamericanos no definen su propia posición social en estos términos. Varios estudios, el más completo de los cuales es el de Centers, han demostrado que los términos generalmente utilizados son los de clase superior, media y trabajadora. La primera no reúne a más que una porción muy reducida de la población, repartiéndose la mayoría de los individuos en las dos últimas. Pero éstas no se sitúan sencillamente una respecto de la otra. Se trata de una clasificación mixta que parece aceptada en la mayoría de los países industrializados, con la salvedad acaso de los del mundo soviético. Clase media y clase obrera: en el primer caso la clase queda definida por un nivel y en el segundo por una situación socioprofesional. De lo que cabe concluir que cada individuo no sólo se define, sino que también se comporta en función de dos factores, su nivel de ingresos económicos, o más generalmente, de participación social, y su situación profesional, que le coloca en una situación definida en relación con la propiedad y el poder. El pensamiento marxista, por último, acude en general a una clasificación sencilla que se apoya en la situación social de trabajo, es decir, en el control, o, más estrictamente, en la propiedad, de los medios de producción. Este último tipo de análisis atiende de hecho a un criterio distinto: trata de explicar la dinámica social conjunta antes que los comportamientos individuales o aun colectivos, que pueden quedar oscurecidos por ciertas formas de «falsa conciencia» o de «mixtificación».

Lo que constata el observador es de hecho una situación que corresponde a la definición mixta proporcionada por Centers, y concretamente la opo-

sición entre una continuidad social y una separación dicotómica de las clases sociales. Es de todo punto imposible, como veremos, describir las situaciones y las conductas sociales tan sólo como si estuvieran «estratificadas», pero la importancia de esta nueva noción consiste en que procura una buena idea del desarrollo, al lado de los conflictos y las oposiciones de clase, de una continuidad entre los diversos niveles de participación social, fenómeno surgido en medio de las transformaciones profesionales, sociales y culturales de las sociedades industriales.

b) *La movilidad social: los hechos*

Definiciones. — La movilidad social no es más que una de las formas de las migraciones sociales. Pese a que se tome el vocablo en una acepción muy amplia, suele reservarse para los cambios de situación profesional que acarrean un desplazamiento vivido por el interesado y por el conjunto de la sociedad como un ascenso o como una regresión en una escala de ingresos, de competencia o de prestigio. La movilidad se opone a la promoción en cuanto ésta implica un ascenso dentro del mismo ámbito socioprofesional.

Medida de la movilidad. — Existen dos tipos de movilidad vertical: de una generación a otra, señaladamente del padre al hijo, y luego durante la vida de un individuo. Hablaremos aquí de la primera: reservaremos el vocablo «carrera» para la historia de la vida profesional de un individuo.

Sin embargo, los documentos brutos no tienen más que un valor limitado: mezclan dos fenómenos muy distintos.

1. De una generación a otra el cambio de la estructura profesional impone una movilidad obligatoria. El número de los agricultores disminuye, el de los técnicos o de los empleados aumenta, etc. Esta evolución en la repartición de los hombres por profesiones viene reforzada por las diferencias de fecundidad de los grupos sociales. Como los empleados y los comerciantes tienen pocos hijos, y tienen más los agricultores o peones, se produce necesariamente un movimiento de ascensión que beneficia a una porción de los hijos de estas últimas categorías.

2. Más allá de esta movilidad automática, el reclutamiento de las profesiones puede llevarse a cabo con un máximo de continuidad o, en cambio, con un máximo de permeabilidad de una generación a otra. Estas variaciones dan cuenta del grado de movilidad social real de una sociedad, grado que se define por un índice elaborado según procedimientos distintos por Goldhamer y Glass. Glass lo llama índice de asociación. Cuanto más elevado él, menor es la movilidad social. Un índice 1 indicaría una movilidad perfecta habida cuenta de las modificaciones en la repartición por profesiones.

Igualdad de los países industriales. — Se ha escrito a menudo que los países europeos industrializados como Inglaterra, Francia y Alemania tenían un índice de movilidad social mucho más débil que los Estados Unidos y que eran sociedades cerradas, en oposición al tipo de una sociedad abierta, como la norteamericana. Pero las cifras, por insuficientes y difícilmente comparables entre sí que sean, no arrojan una diferencia tal. Son muchos los autores que han hecho hincapié en la semejanza de los grandes países industriales, sobre todo en lo que hace a la población urbana.

Profesión del padre	*Profesión del hijo*			
	No-manual	Manual	Agrícola	Total
	Estados Unidos			
No-manual	71 %	25 %	4 %	100 %
Manual	35 %	61 %	4 %	100 %
Agrícola	23 %	39 %	38 %	100 %
	Francia			
No-manual	73 %	18 %	9 %	100 %
Manual	35 %	55 %	10 %	100 %
Agrícola	16 %	13 %	71 %	100 %
	Alemania Occidental			
No-manual	80 %	20 %	—	100 %
Manual	30 %	60 %	10 %	100 %
Agrícola	12 %	19 %	69 %	100 %

Este paralelismo se debe probablemente a la comunidad de situación de los países industrializados. Pero es interesante aislar, según el método indicado, la movilidad social misma.

Glass y sus colaboradores han llegado a los siguientes resultados:

Indice de asociación

	Conjunto de la población activa	Profesiones no-manuales (distintas de las subalternas)	Obreros calificados, incluidos los contramaestres, empleados y funcionarios subalternos	Obreros semicalificados y peones
Inglatera	1,45	1,74	1,19	1,95
Italia	1,92	2,29	1,57	2,30
Francia	1,86	1,86	1,82	1,90
Estados Unidos	1,69	1,91	1,30	2,01

Este cuadro pone de relieve diferencias importantes. Para el conjunto de la población, Inglaterra parece tener una movilidad social mucho mayor que Francia e Italia, y algo mayor que Estados Unidos. En cuanto a las profesiones no manuales, no hay diferencia significativa más que entre Inglaterra e Italia, en beneficio de la primera; en lo que hace a los obreros califi-

cados y los no manuales subalternos, es Francia la que tiene una movilidad menor que la inglesa. En lo que respecta a los obreros semicalificados (O.S.) y los peones, sólo se observa una diferencia, y aun pequeña, entre Inglaterra e Italia. Debe destacarse que en ningún caso existe entre Francia y Estados Unidos una diferencia significativa. La superioridad de Inglaterra resulta sin embargo, en parte, artificial y proviene de la naturaleza de las categorías consideradas en esta nación. Cabe preguntarse si la movilidad social tiende a crecer o a disminuir en estos países. En Estados Unidos está muy difundida la idea según la cual durante la primera época de gran industrialización numerosos *self-made men* lograron vertiginosos ascensos sociales, dificultados luego por la organización moderna de las empresas y de la economía. Pero los hechos niegan esta opinión.

Más generalmente, la estabilidad del índice de movilidad social es impresionante si consideramos los datos reunidos por Glass acerca de Inglaterra.

EVOLUCION DE LOS INDICES DE ASOCIACION

Categorías sociales	Nacidos antes de		Indices de asociación		
	1890	1890-99	1900-09	1910-19	1920-29
1. Profesiones liberales, altos funcionarios	10,70	12,59	15,13	13,16	13'75
2. Patronos y directores	5,37	4,38	6'48	5,12	8'81
3. Mandos medios	1,65	1,99	1,77	2,06	2'58
4. Mandos subalternos	1,91	1,42	1,12	1,85	2,02
5. Obreros calificados, pequeños empleados y funcionarios	1,15	1,23	1,22	1,16	1,07
6. Obreros semi-calificados (O. S.)	1,94	1,93	1,71	1,86	1,76
7. Peones	2,05	2,58	2,59	2,65	2,03

La proporción de los homosociales —es decir, de los pertenecientes a igual categoría que su pariente considerado, en este caso el padre— es cada vez más fuerte en las categorías más elevadas, y más débil en la categoría quinta. Es probable que la situación francesa no sea fundamentalmente distinta de la del país vecino.

Vemos, pues, que en los países en que la industrialización está ya adelantada y transforma sin trastocarlo el reparto de las categorías profesionales, la evolución económica acarrea cierta movilidad social, notable sobre todo en las categorías manuales superiores y no manuales subalternas, pero que dista mucho de un modelo de movilidad perfecta.

Tipos de movilidad. — La resistencia que oponen las categorías superiores a la movilidad social se manifiesta más claramente si nos ocupamos de la movilidad descendente. Existen notables diferencias en los índices de movilidad ascendente y descendente de los principales países industriales.

	Proporción de individuos no-manuales hijos de trabajadores manuales	Proporción de individuos manuales hijos de trabajadores no-manuales
Suiza	42 %	10 %
Gran Bretaña	35 %	36 %
Noruega	31 %	22 %
Francia	30 %	18 %
URSS	30 %	13 %
USA	29 %	20 %
Suecia	25 %	26 %
Japón	24 %	32 %
Dinamarca	24 %	37 %
Alemania Occidental	19 %	29 %
Holanda	18 %	24 %
Finlandia	11 %	24 %
Italia	8 %	35 %

Como la categoría de los trabajadores manuales comprende agricultores y obreros, conviene aislar el caso de los obreros hijos de no manuales y el de los no manuales hijos de obreros.

	Porcentaje de individuos no-manuales hijos de obreros	Porcentaje de individuos obreros hijos de no-manuales
URSS	39	13
Francia	34	15
Suecia	29	26
Alemania Occidental	21	28

Hay que recordar que en el cuadro principal las cifras inglesas son anormalmente elevadas por la razón expuesta anteriormente, y normalmente bajas las de Alemania Occidental, porque se mezcla en ellas a hombres y mujeres. Las cifras acerca de la Unión Soviética proceden de estudios llevados a cabo en Harvard con refugiados; su calidad es, por lo tanto, difícil de estimar, pero son las únicas disponibles.

Podemos, pues, clasificar los países en cuatro categorías:

Movilidad ascendente y descendente acentuadas:	Gran Bretaña Suecia Dinamarca
Movilidad ascendente débil y descendente acentuada:	Italia Japón Alemania Occidental Francia
Movilidad ascendente acentuada y descendente débil:	Noruega Suiza Estados Unidos Unión Soviética
Movilidad ascendente y descendente débiles:	Finlandia Países Bajos

La primera categoría corresponde a países a la vez en vías de desarrollo industrial y con una gran fluidez social. En la segunda, es probable que el número de los empleos no manuales aumente ligeramente; en la tercera, o bien la expansión económica es lo bastante fuerte como para crear una movilidad ascendente fuerte sin que el movimiento contrario sea importante, o bien la resistencia de las categorías superiores es lo bastante poderosa como para frenar la movilidad descendente; en la última, por fin, la expansión debe de ser limitada y rígida la estructura social.

Reclutamiento de las élites. — El reclutamiento de las élites, es decir, de los medios dirigentes, obedece a pautas harto diferentes según los países, aun sin tomar en cuenta el caso soviético, que ofrece muestras de una movilidad ascendente, que penetra hasta en los medios rectores, mucho más fuerte que la de los países capitalistas. Estados Unidos recobran aquí una superioridad que comparten con Japón. Francia constituye con Suiza y Suecia un segundo grupo con una movilidad de las élites claramente superior a la de Alemania Occidental, a la de Gran Bretaña y mucho más todavía a la de Dinamarca o a la de Holanda.

Así que no cabe explicar la gravedad de los conflictos sociales en Francia, fenómeno que la distingue de la mayoría de sus vecinos de la Europa industrializada, excepción hecha de Italia, invocando el inmovilismo social galo, la dificultad para los franceses de pasar de una categoría social a la siguiente. No obstante, el sentimiento vívido de que es muy difícil, si no imposible, franquear las barreras sociales, tiene su importancia. Parece vinculado a la distancia social y cultural que existe entre las clases más que a la dificultad de franquear esa distancia. La falta de un pasado feudal, la doble presión impuesta a la sociedad por la inmigración en masa y la conquista del Oeste, explican la conciencia que tiene el norteamericano de pertenecer a una sociedad abierta, en lo que también influye lo elevado de su nivel de vida y la difusión de modelos culturales igualitarios. El desarrollo de una sociedad administrativa con sus jerarquías claramente organizadas, con sus carreras bien delimitadas, comienza a hacer que se vaya diluyendo ya en Estados Unidos esta imagen optimista de la sociedad, sin que este cambio de óptica se justifique de hecho por la evolución de la movilidad social. Asimismo, en Francia, la persistencia de privilegios, de estilos de vida y de conductas específicas en las clases superiores, la importancia de los signos exteriores de la desigualdad y, por parte de algunos, la desconfianza en cuanto a la capacidad de desarrollo o de perdurabilidad del presente régimen social, se traducen en la sensación de pertenecer a una sociedad cerrada, cuando de hecho Francia es una sociedad entreabierta, como lo son todas las sociedades occidentales industrializadas.



LA CONSTRUCCIÓN, INDUSTRIA ACELERADA

«Los constructores», por Fernand Léger (1950).



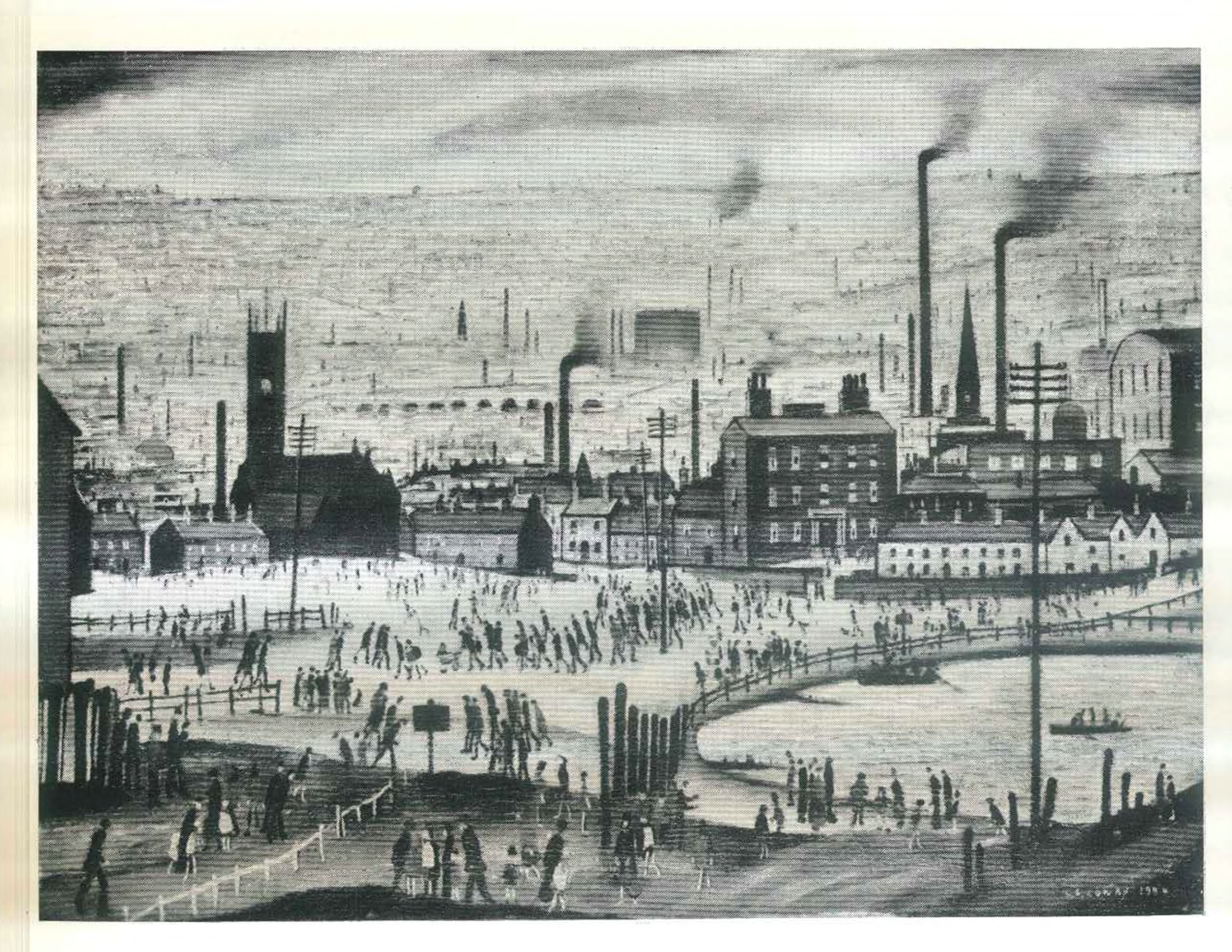
PAISAJES DE ANTI

Artistas contemporáne líneas y la solidez de

Todo aquí es obra del creta angustia, con un mana...

Curiosa simetría en la distinta factura.

«Fábricas de Lorena» (1959), por Roger Bezombes.



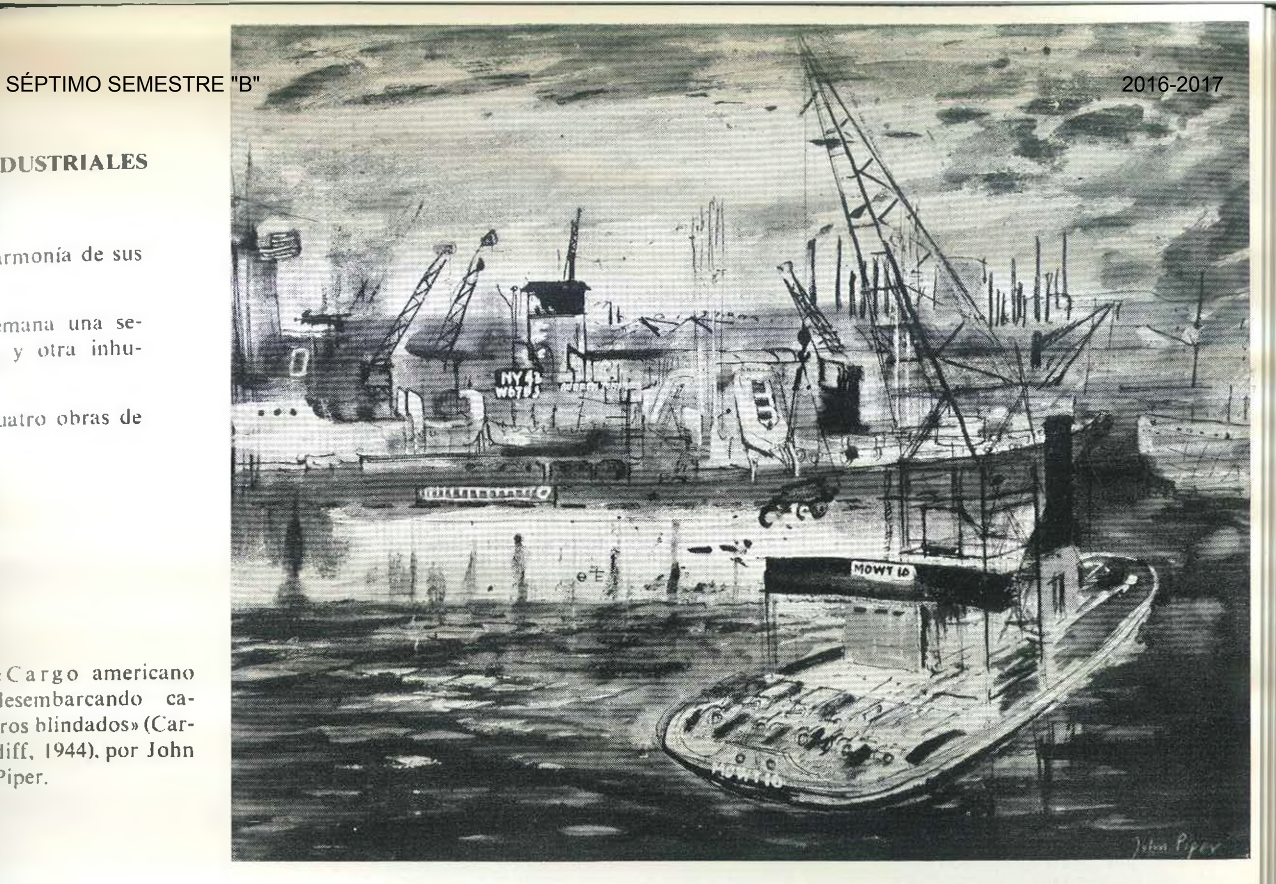
«Birmingham» Laurence St. L

«Las nal St. por

captar la armonía de sus
es.

de todo emana una se-
ıbrehumana y otra inhu-

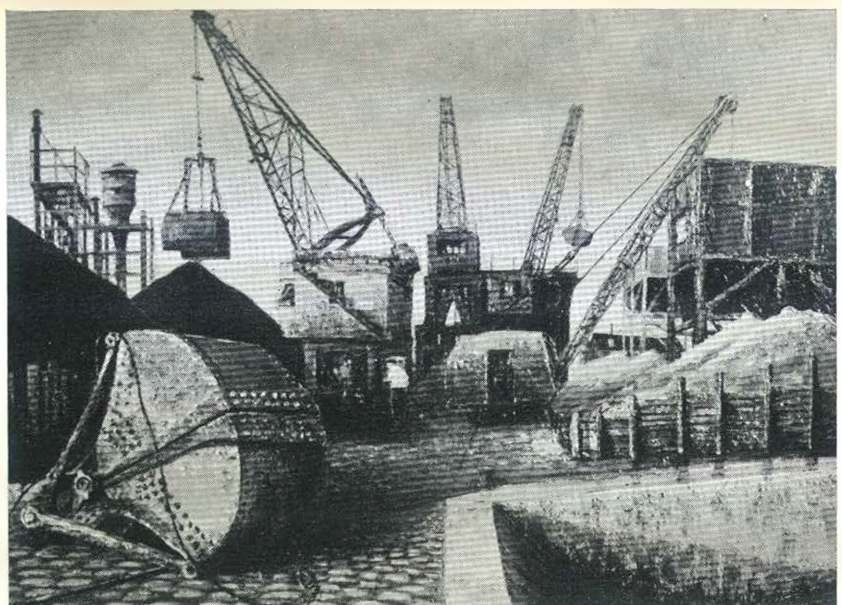
de estas cuatro obras de



«Cargo americano desembarcando carros blindados» (Cardiff, 1944), por John Piper.

r

el ca-
953).
ca.



VIEJO SUBURBIO INDUSTRIAL

Estos suburbios del noroeste de París han proporcionado, entre otros muchos, al pintor Lucien Ardenne, cuyo pincel adusto y sobrio ha sabido plasmar su angustiosa austeridad, cuatro temas.

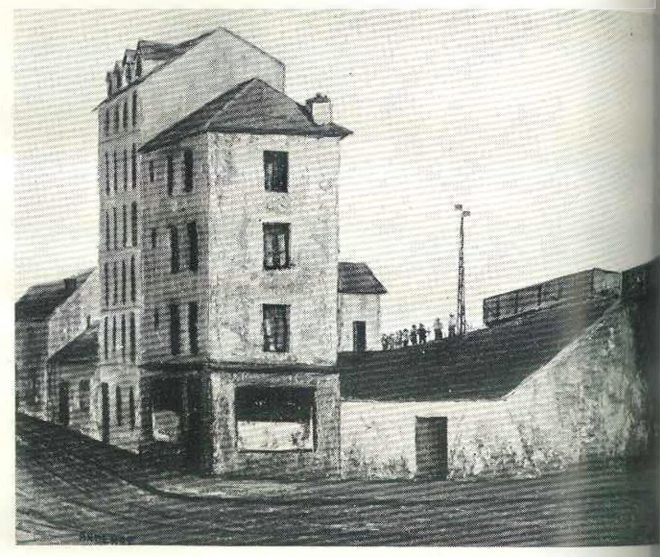
Este tipo de afueras centenarias, negras y tristes, está en trance de desaparición, en beneficio de los grandes conjuntos de «ciudades-jardín», satélites o «fábricas verdes».

Los muelles del Sena, en Clichy.

La estación de Asnières.



La «fábrica muerta».





Courbevoie.

TENTATIVAS DE MOVILIDAD. — En realidad, estas imágenes colectivas tienen una importancia considerable. Las estadísticas de movilidad social no registran más intentos que los coronados por el éxito. Pero los fracasos tienen también un significado harto importante. Cuando se estudian las tentativas de movilidad, se constata que, en un país como Estados Unidos, la barrera que se interpone entre manuales y no manuales se traspone muy a menudo, pero temporalmente. Esta frecuencia es singularmente elevada si se atiende, no al tiempo pasado en una categoría social diferente, sino a la proporción de los individuos que han intentado el traslado. Una sociedad en que los individuos tienen la conciencia de estar separados de cierta clase de empleos por obstáculos infranqueables, no arrojaría una cifra de frecuencia tan crecida sobre los intentos de cambiar de trabajo.

c) *La movilidad social: las conductas*

Si la movilidad social está en gran parte determinada por las transformaciones de la repartición profesional de los efectivos laborales, es decir, por los progresos de la industrialización misma, los individuos se encuentran en el comienzo o en el curso de su vida profesional ante la necesidad de escoger entre varias posibilidades. No es exacto decir que un hijo de obrero ha de ser por fuerza obrero a su vez, ya que de hecho en Francia tan sólo el 54,8 por ciento de los obreros y peones son hijos de trabajadores de estas categorías.

MOVILIDAD SOCIAL Y DIMENSIONES DE LA FAMILIA. — Los individuos que cambian de categoría han de ofrecer unas características particulares. En primer lugar, demográficas: en Francia, en los medios obreros o de pequeños empleados, tan sólo las familias restringidas pueden soportar la carga que representa dar a sus hijos estudios de segunda enseñanza; si comparamos la movilidad de los vástagos de familias con 1 o 2 hijos con la de los que pertenecen a familias más numerosas, se observan en las familias obreras diferencias muy acentuadas. Si tomamos como base 100 el índice de ascenso de los hijos de familia numerosa, ese índice es del orden de 132 para los hijos de familias poco numerosas. Inversamente, estos últimos tienen un índice de regresión de 38. Estos números son, para la categoría de los mandos superiores, profesiones liberales y altos funcionarios, 108 y 92, respectivamente.

El ascenso social conduce a los que lo desean o lo realizan a imitar el medio en que penetran o quieren entrar y a mantenerse al margen del que quieren abandonar. En cambio, el retroceso social lleva consigo un esfuerzo por mantener el tipo de vida característico del ámbito de origen.

Si recordamos que en las administraciones o las grandes empresas mo-

dernas las posibilidades de promoción y de ascenso están mucho más desarrolladas que en las empresas de hechura antigua donde los puestos de mandos y de técnicos eran relativamente menos numerosos, veremos que un número creciente de obreros, de empleados y de funcionarios subalternos se identifican ya con una clase media en la que esperan entrar y vacilan en reconocerse a sí mismos miembros de la clase obrera, en la acepción amplia y tradicional de esta palabra.

d) *La enseñanza y la estratificación social*

La filosofía de las luces creía en el papel de la educación como agente de transformación social; es evidente hoy que el sistema educativo traduce las desigualdades entre las categorías sociales y a veces las acrecienta en vez de suprimirlas. Por eso deben llevarse a cabo dos clases de estudios.

1) sobre el reclutamiento de los alumnos de las diversas clases de enseñanza;

2) acerca de las modificaciones de carreras y actitudes a que dan lugar un cierto tipo de educación.

LÍMITES DE LA DEMOCRATIZACIÓN. — Desde comienzos de siglo, en todos los países industriales, se han realizado esfuerzos importantes para «democratizar» la enseñanza; se quiere incrementar la movilidad social y así orientar a los individuos hacia profesiones que corresponden a sus gustos y capacidades, y no a su medio de origen. ¿Han dado estos esfuerzos los resultados que de ellos se aguardaba?

En primer lugar, sus efectos han sido limitados en muchos países europeos. Francia e Inglaterra reparten sus muchachos en los diversos centros de enseñanza en función primordialmente de su origen social. En Francia los hijos de obreros no representan más que un tres por ciento aproximadamente de los estudiantes, frente al hecho de que esta categoría profesional integra alrededor de la tercera parte de la población activa. En la misma enseñanza media, la proporción es muy inferior a lo que debiera ser lógicamente. El 12 por ciento aproximadamente de los alumnos de primer curso de bachillerato son hijos de obreros y esta proporción desciende durante los años subsiguientes, a pesar de contarse en el momento del ingreso en quinto curso los cursos complementarios (convertidos en colegios a su vez), en que los hijos de obreros son más numerosos.

TIPOS DE ENSEÑANZA Y CLASES SOCIALES. — En Inglaterra, en la enseñanza de primer grado, escuelas «elementales» y escuelas «independientes» tienen un reclutamiento social muy diverso.

Categoría socio-profesional del padre (1 es la más elevada)
(Porcentajes)

	1	2	3	4	5	6-7
Escuelas elementales	53,5	73,7	91,3	96,0	97,9	99,2
Escuelas independientes	46.5	26,3	8,7	4,0	2,1	0,8

Estas cifras se refieren a los varones. El reparto entre ambas categorías de escuelas es ligeramente menos tajante en lo que respecta a las hembras.

Dentro de la enseñanza media francesa, el reparto entre sección clásica y sección moderna [1] de las clases corresponde también muy claramente a las diferencias sociales. Mientras que no había más que un 7,5 por ciento de hijos de obreros en primer curso clásico, la proporción de los mismos se elevaba hasta un 17,9 por ciento en primer curso moderno; en sexto, las proporciones correspondientes eran de 3,7 y 10 por ciento respectivamente.

La evolución reciente. — Durante el período considerado (1914-1960), la democratización de la enseñanza secundaria ha realizado algunos progresos, ya que en Francia en 1936 tan sólo el 6 por ciento de los alumnos eran hijos de obreros. Pero en su conjunto estas transformaciones han afectado mucho menos a la clase obrera que a las categorías intermedias: empleados, comerciantes, etc.

En Inglaterra observamos, asimismo, en las categorías menos adineradas un lento desplazamiento desde las escuelas especializadas en ciencias hacia las literarias *(grammar schools)*.

Cabe interpretar esta evolución, ya como el acceso de alumnos menos adinerados a una enseñanza de mejor calidad, ya —y esta segunda interpretación es mejor, porque no implicaba ningún juicio de valor acerca de las diversas clases de enseñanza— como la adopción por parte de cierta capa de la población de ambiciones y, por lo tanto, de modelos culturales propios de las capas más adineradas.

Nivel de instrucción y movilidad social. — El acceso de un número mayor de individuos a un nivel más elevado de enseñanza transforma la utilidad social de los diplomas y de la enseñanza impartida. La enseñanza media fue durante mucho tiempo coto cerrado de quienes se preparaban para carreras técnicas o intelectuales que implicaban a menudo una formación ulterior. La elevación muy clara del índice francés de escolarización, debido al ingreso de un mayor número de vástagos de la pequeña burguesía (empleados, comerciantes, funcionarios) en las aulas de liceos y colegios, modi-

1. Secciones que corresponden a las españolas de «Ciencias» y «Letras», pero empezando la diferenciación a contar del primer curso de bachillerato, y no desde el quinto curso como en España. *(N. del T.)*

fica el sentido de esta enseñanza: ha dejado de ser el punto de partida para una carrera de nivel más elevado.

INSUFICIENCIA DE LA ESCOLARIZACIÓN. — Esta democratización relativa sigue siendo en muchos países inferior a las simples exigencias del desarrollo técnico. El número de bachilleres de ciencias formados en Francia es tan reducido que no permite el reclutamiento de mandos técnicos en cantidad suficiente. Por eso, desde que la expansión económica ha vuelto a ser una realidad, los proyectos de reforma de la enseñanza son presentados en términos más técnicos que sociales. El objetivo de la democratización pasa a ser más limitado.

Debemos, pues, distinguir varios procedimientos para extender el ámbito de la enseñanza: la elevación del nivel de formación general de la población; la supresión siquiera parcial de las barreras sociales en la medida necesaria para posibilitar un reclutamiento suficiente de mandos técnicos e intelectuales; una democratización, por último, que tienda a garantizar, con el fin de responder a las crecientes necesidades de la economía en materia de técnicos y de mandos, el ingreso de muchachos de todas las categorías sociales, con igualdad de oportunidades, en los niveles superiores de la enseñanza.

Son tres los tipos de condiciones que rigen esta democratización: el posponer la edad en la que los muchachos quedan repartidos entre las diversas clases de enseñanza, medida que en Francia se ha discutido bajo la forma de creación de un tronco común o de un ciclo de orientación; la prolongación, luego, de la escolaridad obligatoria, que en efecto tiende a proseguirse hasta los 16 o 17 años, en lugar de los 13 o 14; la posibilidad, por último, para un número importante de alumnos, de pasar de un tipo de enseñanza a otro o de reemprender los estudios después de un ingreso precoz en la vida profesional.

Además, y para terminar, debe evocarse la modificación también de los programas de enseñanza, tema sujeto a controversias durante todo el período considerado y que se ha agravado con el déficit evidente de técnicos en muchos países. De hecho, la parte correspondiente a la enseñanza científica dentro de la instrucción secundaria es a veces menor de lo que era a comienzos de siglo; ello traduce una evolución «conservadora» de dicha enseñanza: tiende a difundir una cultura ligada a cierta situación social, más bien que a preparar a los alumnos para los empleos característicos de una sociedad industrial desarrollada.

El camino seguido, en Francia particularmente, es el de la difusión acompañada por la segregación. El incremento considerable de los efectivos de la enseñanza técnica, organizada primero por la ley Astier de 1919 y cuya rápida expansión es posterior a 1945, tiende a crear dos conductos mer-

ced a los cuales los hijos de los trabajadores manuales o de padres pertenecientes a categorías de escasos ingresos pueden, teóricamente, alcanzar algunos empleos superiores, aunque sin poder aspirar a otros: mandos superiores, profesiones liberales, que siguen estando reservados a los vástagos de familias más acaudaladas. Y cabe además añadir, con Pierre Naville, que los alumnos de la enseñanza técnica no proceden en su mayoría de la categoría de los trabajadores manuales de la industria (en 1953-1954, el 40,2 por ciento de los alumnos de las escuelas técnicas y el 50,2 por ciento de los alumnos de los centros de aprendizaje de la instrucción pública provenían de familias de obreros, de empleados o de mandos subalternos de la industria y del comercio).

La difusión de la enseñanza más allá de un nivel elemental no ha trastornado, pues, la estratificación social. En algunos casos, ha incrementado la movilidad social, en otros la ha frenado; muchas veces ha permanecido por bajo de las meras exigencias del crecimiento económico y del desarrollo técnico.

e) *La clase obrera y la sociedad industrial*

Continuidad o polarización. — El estudio de la movilidad social muestra que el desarrollo técnico y económico de las sociedades industriales crea una «necesidad de aire» y, por lo tanto, da al traste con algunas barreras y suprime unas cuantas prohibiciones, sin que no obstante sea posible hablar de una sociedad continua que no conozca más que diferencias de gradación entre las oportunidades brindadas a las diversas categorías profesionales. Si bien la clase obrera vive en un aislamiento menor al de otras épocas, es en cambio más sensible a la desigualdad de la que es víctima, a las privaciones que soporta. La existencia y el poder del sindicalismo prueba que la clase obrera, o —con mayor amplitud— la categoría de los pequeños asalariados, no es tan sólo una capa socioeconómica, sino la clase de los trabajadores dependientes.

Esta dependencia la perciben esos trabajadores primero en el trabajo, ya sea bajo la forma de una sumisión a unas cadencias y a una división del trabajo ante las que muy pocos se doblegan sin oponer resistencia, ya sea bajo la especie de una subordinación a reglas, a órdenes, a condiciones de trabajo aplicadas y determinadas impersonalmente. La perciben luego al nivel de la sociedad global. La idea según la cual el progreso técnico y el desarrollo económico mejoran automáticamente la condición de los trabajadores no es generalmente aceptada. Los sindicalistas norteamericanos, al igual que sus camaradas belgas, consideran que la evolución industrial impone una previsión y por lo tanto un control de la colectividad, si no sobre el propio desarrollo económico, sí por lo menos sobre sus consecuencias sociales.

Cuanto más se eleva el nivel de vida de los trabajadores, más impor-

tancia cobran estos problemas en la orientación de su acción colectiva y en la conciencia que ellos se forman de su situación social.

Repercusiones en la acción obrera. — Estos dos movimientos no son contradictorios: los asalariados, y sobre todo los obreros de la industria, van dejando de ser y de considerarse a sí mismos una clase aislada, explotada por las fuerzas dominantes y apoyada en un tipo de trabajo y un estilo de vida que le dan a la vez su fuerza y su especialidad; también pugnan cada vez más por participar, económica y culturalmente, no sólo en el consumo, sino también en la producción. La reivindicación del poder no se destruye con la elevación del nivel de vida; a lo más, vislumbramos la separación creciente de dos sectores en la vida y en la acción obreras: por una parte la acción organizada para el control de la vida económica y de sus consecuencias sociales; por otra, la participación «privada» de los bienes creados por la producción de masas.

La acción económica y política busca hoy menos apoyo directo en la voluntad revolucionaria de destruir una sociedad fundamentalmente hostil a la clase obrera; no tiene ya aquel carácter global que opone una moral a otra, un arte a otro, una sociedad a otra. Se hace más específica y más «técnica». Los sectores de la clase asalariada que poseen un nivel de vida más elevado o mayor seguridad en el empleo son también a menudo los más activos en la acción sindical y política con miras a la transformación del régimen económico. La decadencia del aislamiento obrero corre parejas con una creciente voluntad de participación: voluntad ésta que no se limita al ámbito del consumo; trata de controlar los mecanismos que aseguran la expansión económica y que rigen las relaciones entre ésta y el progreso social. El desarrollo de una cultura de masas es el mejor acicate de esta lucha por el control, ya que todos los trabajadores quieren participar en ella y, por lo tanto, poseer los ingresos, la seguridad de empleo y el tiempo libre que les permitan adquirirla y beneficiarse de ella.

La historia de la clase obrera durante la primera mitad del siglo xx no es la de su progresiva integración en la sociedad; esta integración no existe más que en la medida en que dicha sociedad es transformada por la acción de los propios asalariados. No cabe duda de que una elevación del nivel de vida, una reducción de las distancias sociales y culturales entre categorías socioprofesionales y niveles de ingresos, atenúan la orientación revolucionaria del movimiento obrero, pero sin que esto conduzca a un conformismo generalizado. Al desarrollar el campo de su vida privada, la difusión de una cultura de masa hace que la participación de los asalariados en su acción colectiva sea menos total. Pero esta acción, al ser más específica es a la vez más potente, más organizada también, y pesa de modo más directo en las decisiones de orden político y económico de la sociedad.

LIBRO CUARTO

LA INDUSTRIALIZACION

por

BERNARD CAZES y PAUL MERCIER

NOTICIAS BIOGRAFICAS

Bernard Cazes nació el 14 de febrero de 1927 en Hanoi, Vietnam del Norte. Su familia procede de Gascuña y de la Beauce. Tras licenciarse en historia en Burdeos haciendo a la vez dos años de *khâgne*, gana en 1951 las oposiciones de ingreso en la École Nationale d'Administration. Cuando sale de la École, opta por el Ministerio de Hacienda, donde trabaja durante cuatro años como administrador civil. A comienzos de 1960 queda a la disposición del Commissariat Général au Plan. Está casado y tiene dos hijos.

Especializado en los problemas de planificación del Este y del Oeste, Bernard Cazes ha escrito muchos artículos en la prensa semanal *(l'Express)* y en revistas francesas *(Arguments, Critique, Cahiers de la République, Cahiers de l'I.S.E.A., Jeune Patron, Revue de l'Action Populaire, Cahiers Reconstruction)*, belga *(Bulletin Social des Industriels)* y norteamericana *(Problems of Communism)*. En octubre de 1959 participó en el Coloquio de Bruselas del Instituto Imre Nagy de Ciencia Política sobre el tema «Contribución de la revolución húngara al pensamiento socialista». Por último tradujo para el editor Armand Colin el libro *The Roosevelt revolution*, del profesor Mario Einaudi. Prepara una obra acerca de «La economía concertada».

* * *

Paul Mercier nació el 3 de enero de 1922 en París. Cursó sus estudios superiores en la Sorbona (Facultad de Letras y École Pratique des Hautes Études) y en el Instituto de Etnología. Es discípulo de Maurice Halbwachs, Marcel Griaule, Georges Gurvitch. Desde 1946 hasta 1956 es maître de recherches en el Office de la Recherche Scientifique d'Outre-Mer, hasta que se le encarga la dirección del Instituto francés de África Negra en Dahomey. Durante este período crea y dirige la Sección de Sociología de dicho Instituto en Dakar. Desde 1956 es director de estudios en la École Pratique des Hautes Études de la Sorbona. Publica varias obras: *Les tâches de la sociologie* (Dakar, 1951); *Particularisme et évolution: les pêcheurs Lebou* (en colaboración con Georges Balandier, Saint-Louis-du-Sénégal, 1952). Colabora en varias obras colectivas: *African Worlds* (bajo la dirección de C. D. Forde, Londres, 1955); *Traité de Sociologie* (bajo la dirección de G. Gurvitch, París, 1960); *Traité de Sociologie du Travail* (bajo la dirección de G. Friedmann y P. Naville, en prensa). Numerosos artículos se publican en diversas revistas con su apellido, especialmente en los «Cahiers Internationaux de Sociologie», el «Bulletin de l'Institut Français d'Afrique Noire», «Africa», «The American Anthropologist», etc. Está terminando actualmente una tesis sobre los problemas de urbanización en el Oeste africano. Paul Mercier ha viajado a Estados Unidos donde, en 1953, hace una gira de conferencias en varias universidades. En 1954 realizó un viaje de estudios al Brasil. Está casado y tiene dos hijos.



1955. Desfile de los huelguistas del Sindicato de Tipógrafos en presencia de la policía (Detroit).

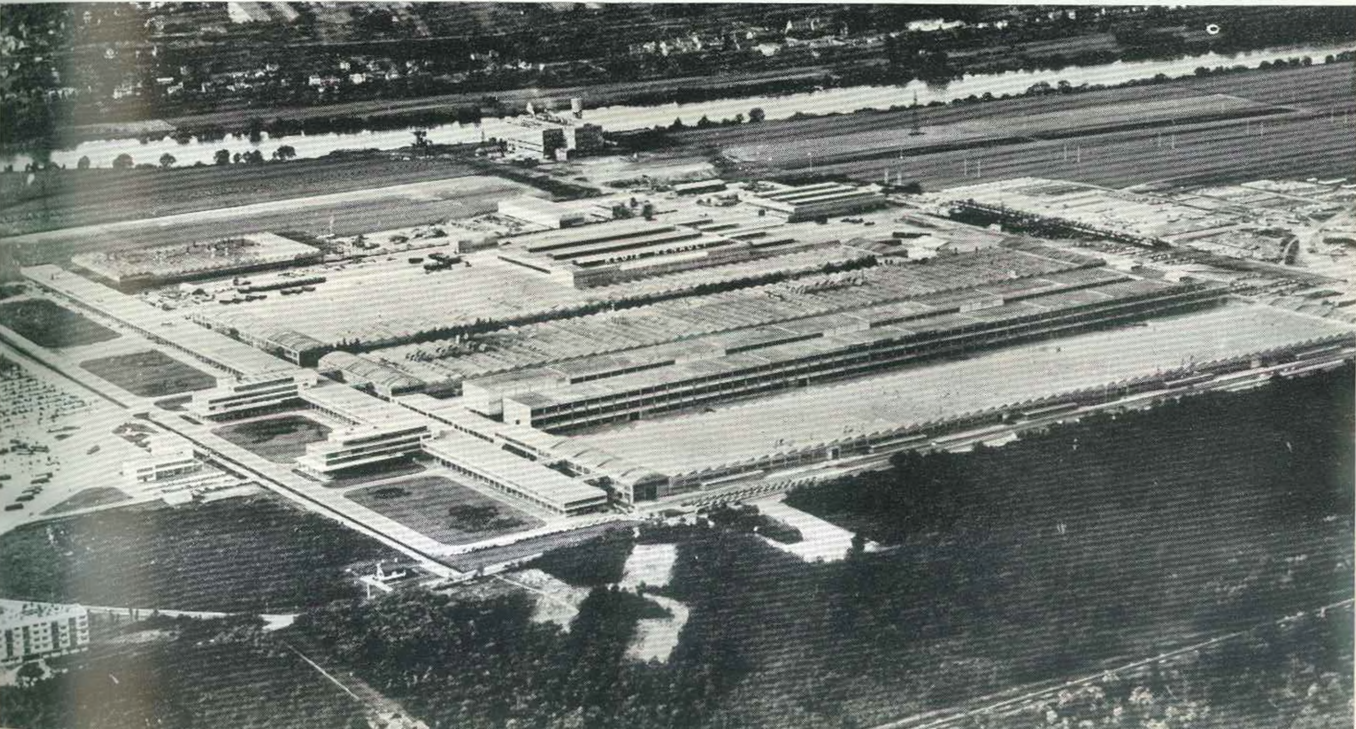


Grupo de huelguistas del Sindicato del Automóvil calentándose junto a un improvisado brasero.



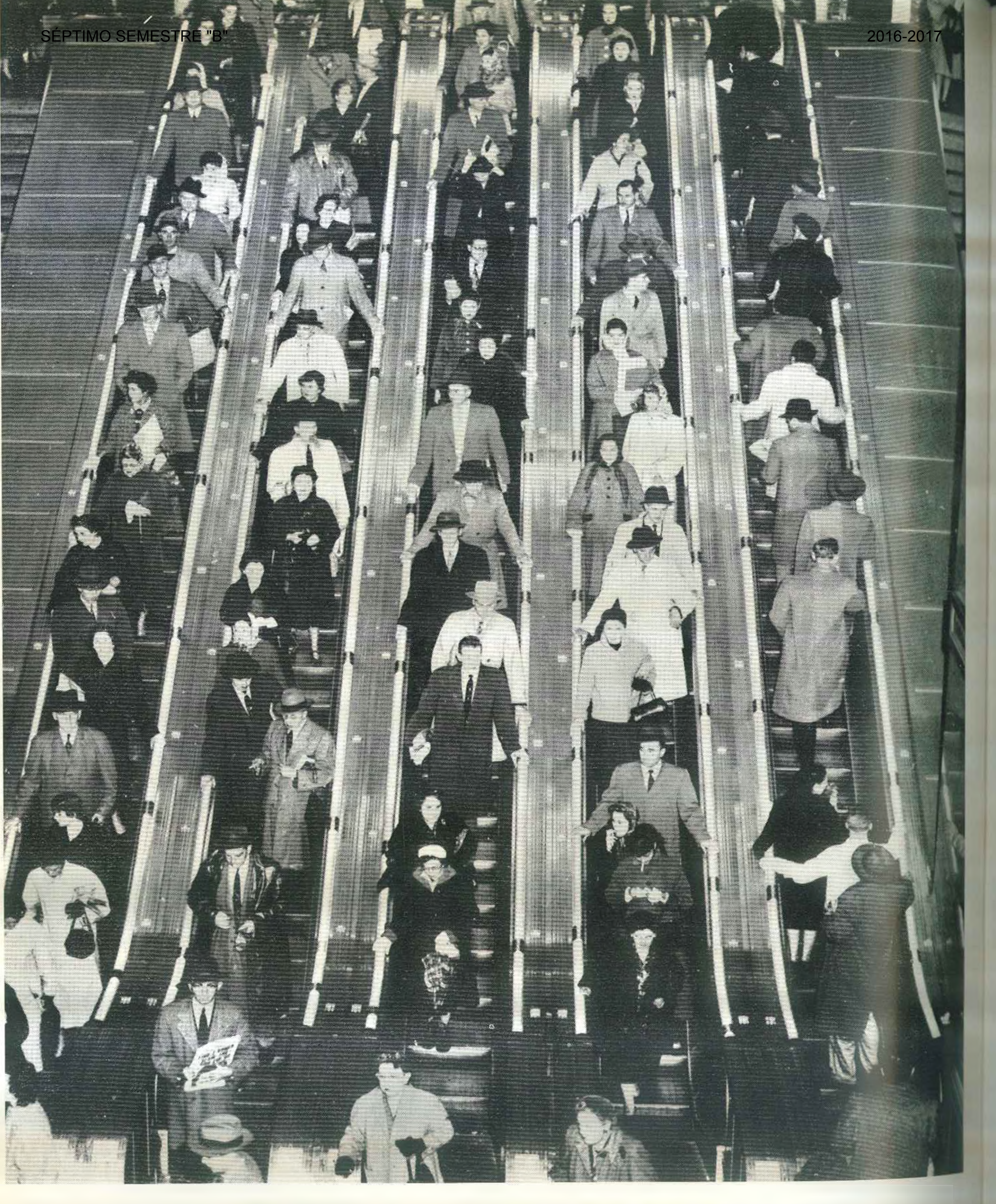
TRABAJOS ACROBÁTICOS

El antiguo y clásico peón ha desaparecido, cediendo el paso al obrero especializado en el manejo de aparatos elevadores y transportadores. Las piezas pesadas, transportadas y guiadas manualmente por los aires, o los montajes enormes, son ahora obra de unos cuantos hombres ágiles dotados de dos utensilios universales: la sangre fría y la precisión. La fotografía nos muestra la fijación de remaches en las compuertas de la represa de Markland, en Ohío (Estados Unidos).



ANTIGUA Y NUEVA PLANTA FABRIL

Arriba: la fábrica en las inmediaciones de la capital urbana, en la que se abastece de mano de obra. El conjunto pertenece a las instalaciones «Renault», en Boulogne-Billancourt; ocupa 120 hectáreas y emplea a 37 000 personas. — Abajo: la «fábrica verde», implantada en un medio rural: establecimientos Pierre Lefaucheux, de la «Renault», en Flins (Seine-et-Oise), construidos entre 1951 y 1956; ocupan 31 hectáreas y emplean a 8000 personas. En el ángulo inferior, a la izquierda, uno de los edificios en que habita el personal.



EL RAUDAL COTIDIANO DE LOS TRABAJADORES URBANOS

Escaleras mecánicas de una estación de autobuses en Manhattan, Nueva York.

Es por la mañana: a la izquierda, llegada de los que vienen de las afueras, por cuatro escaleras; a la derecha, salida hacia las afueras, por una escalera.

CAPÍTULO PRIMERO

LA UNION SOVIETICA Y LAS DEMOCRACIAS POPULARES

1. LA INDUSTRIALIZACION PLANIFICADA EN LA UNION SOVIETICA

a) *Los resultados económicos alcanzados*

La situación económica en vísperas de la revolución de 1917 es un dato de base esencial si queremos hacernos cargo cabal del esfuerzo de industrialización llevado a cabo desde entonces. Esta situación, las autoridades soviéticas han tendido a menospreciarla para mejor destacar la eficacia de su política económica. No hay que echar en olvido, sin embargo, que durante los treinta años anteriores a la primera guerra mundial la economía rusa conoció una expansión singularmente rápida, y que un proletariado bastante reducido (7 por ciento de la población total), pero muy concentrado, se había formado en derredor de unos cuantos grandes centros industriales: Petrogrado, Moscú, la cuenca del Donetz. Pero las industrias de bienes de producción estaban muy poco desarrolladas, y los transportes interiores eran del todo insuficientes con relación a las necesidades reales. Además, el capitalismo ruso era un capitalismo satélite por el hecho de que se veía obligado a contar, para su desarrollo, con el ahorro extranjero, inglés y francés principalmente. En su libro *De la Sainte Russie à l'URSS,* el sociólogo Georges Friedmann cita la opinión de Lenin que «evaluaba el equipamiento (en técnica moderna) de Rusia hacia 1914 en la cuarta parte del de Inglaterra, la quinta del de Alemania, la décima del de Estados Unidos» (*op. cit.,* pág. 84).

Después de los destrozos causados por la guerra civil (1917-1920), la

Rusia soviética parte, por así decirlo, de la nada. En 1920 la producción de mineral de hierro es inferior en un 10 por ciento a la de 1913, y la mitad de sus locomotoras han quedado fuera de uso. En este preciso instante Lenin proclama que el socialismo consiste en el poder de los soviets más la electrificación. Pero después de marzo de 1921 tiene que decretar una «pausa» bajo la forma de la N.E.P. (nueva política económica), es decir, de un retorno parcial a la economía de mercado: se suprimen las requisas agrícolas decretadas durante la fase del comunismo de guerra, se restablece la autorización de crear empresas privadas en el comercio y en la industria. El nivel de producción de 1913 se vuelve a alcanzar con bastante rapidez, pero después, a falta de inversiones suficientes y de reformas estructurales adecuadas, la producción deja de progresar. En el XV Congreso del partido comunista ruso (diciembre de 1927) Stalin fija como meta la de «afianzar el ritmo actual del desarrollo de la industria e incrementarlo en lo venidero», y en diciembre de 1929 escribirá en *Pravda:* «marchamos a todo vapor por la senda de la industrialización hacia el socialismo». Esta misma industrialización, instrumento privilegiado de la construcción del régimen socialista, será realizada por medio de procedimientos radicalmente distintos de los del capitalismo; será el resultado de una voluntad *política* tendente a la rápida edificación de una economía socialista caracterizada por la ausencia de propiedad privada de los medios de producción y un rápido desarrollo de las fuerzas productivas.

I — Producto nacional bruto y renta nacional (en miles de millones de rublos)

	1928	1937	1940	1944	1950	1955	1959
Indice oficial de la renta nacional							
1913 = 100	119	459	611	—	1.003	1.716	2.438
1940 = 100	—	—	100	—	164	281	400
Renta nacional (estimaciones	—	—	340	—	902'3	945	1.350
Producto nacional bruto (estimaciones)	32,57	291,8	458	487,4	932,9	1.202,2	—

II — Producción industrial (1928 = 100)

	1937	1950	1955
Indice oficial	446	1.119	2.069
Indices calculados de nuevo (amplitudes extremas)	253 a 380	376 a 733	507 a 1.200

III — Producción de bienes de consumo (1928 = 100)

	1937	1950	1955
Total	159	194	325
del cual: alimentación	172	199	292
textiles e indumentaria.	139	171	305
bienes duraderos	2.310	3.980	10.556

(*Fuentes:* H. Chambre, Le développement de l'URSS et de la Chine, *Revue d'Action Populaire,* mayo 1960.)

Semejante voluntad desembocó en la creación de la segunda potencia económica del mundo; el cuadro de la página 290 brinda la traducción en cifras de los progresos económicos realizados. Aun cuando los métodos estadísticos utilizados en el Este y en el Oeste autorizan ciertos desacuerdos en cuanto al valor de estas cifras, los órdenes de magnitud no dejan lugar a duda acerca de la amplitud del esfuerzo del desarrollo económico alcanzado.

b) *La evolución económica: población, ciudades, regiones*

Esta política sistemática de industrialización acelerada ha provocado —o ha sido acompaña por ellas— importantes modificaciones demográficas urbanas y regionales.

El crecimiento demográfico. — La población soviética es actualmente de 208.826.000 habitantes (cifras del censo de 15 de enero de 1959). Su índice de natalidad es de 25 por 1.000, siendo de los más elevados de Europa, pero no ha dejado de descender, puesto que era del orden del 44 por 1.000 en 1926 y del 37 por 1.000 en 1940, particularmente en las ciudades (Leningrado, con un 13,9 por 1.000 en 1955). El índice de mortalidad es de los más bajos del mundo, en unión del de Holanda (7,5 por 1.000 en 1958 contra 20,3 en 1926), habiéndose calculado la esperanza media de vida en 67 años (en Francia es de 68 años).

Estos dos movimientos de sentido contrario provocan un acrecentamiento natural de la población soviética del 17,5 por 1.000, o sea 3,5 millones de habitantes en cifras absolutas. Progresión que por ahora no ha determinado ninguna intervención correctora por parte del poder público: desde luego los dirigentes soviéticos son oficialmente natalistas y consideran que la nación de exceso de población no tiene ningún sentido en un país socialista, pero los subsidios familiares no se otorgan más que a partir del cuarto hijo, se volvió a autorizar el aborto desde 1955, y a contar de 1958 se ha suprimido el impuesto especial que gravaba las mujeres solteras o viudas sin hijos y los matrimonios con menos de tres hijos.

El reparto de la población por *sexos* está profundamente desequilibrado en lo que se refiere a las capas de edad superiores a los 32 años, debido a las bajas causadas por la guerra. En los censos de 1926 y 1939 hombres y mujeres estaban aproximadamente igualados (48 por ciento frente a 52 por ciento, respectivamente), en tanto que las mujeres integran ahora el 55 por ciento de la población y el 62,5 por ciento de las personas mayores de 32 años. Pero en lo que hace a las capas de edad inferiores las proporciones han vuelto a estar equilibradas.

El desarrollo de las ciudades. — Semejantes incrementos de población se han polarizado, debido a la industrialización, hacia las ciudades.

Desde 1926 hasta 1939 la población urbana ha crecido —como media— de 2,3 millones de habitantes anuales, más de 3 millones anuales desde 1950 hasta 1956 y, aproximadamente, de 3,9 millones desde esta fecha acá. «Por vez primera en su historia Rusia llega al punto por el que pasó hace mucho tiempo Europa occidental: el incremento natural de la población beneficia por completo y tan sólo a las ciudades» (Maurice Crouzet, *Histoire Générale des Civilisations,* t. VII, pág. 243). En doce años, es decir, desde 1927 hasta 1939, Moscú gana cerca de 2 millones de habitantes y tiene 4.137.000 en 1939, siendo 3.191.000 los de Leningrado. En Ucrania, Kharkov pasa de 417.000 a los 800.000 habitantes, y el gran centro del maquinismo agrícola, Rostov-sobre-el-Don asciende a 630.000 habitantes, desde 318.000 que tenía antes.

Este movimiento no parece tener que venir compensado por la roturación de nuevas tierras, decidida desde 1954, ni tampoco por las medidas de remozamiento de la capacidad adquisitiva agrícola, que sin embargo han provocado un «retorno a la tierra» bastante inesperado. No estamos lejos del momento en que la población urbana de la URSS detentará la mayoría absoluta.

Cerca de la mitad de la población urbana (el 48,5 por ciento) está concentrada en las 148 ciudades de más de 100.000 habitantes: no había más que 82 de éstas en 1939 y 22 en 1923. La progresión es singularmente acusada en Siberia donde vemos, entre 1939 y 1956, pasar Novosibirsk de los 405.000 a los 731.000 habitantes, Sverdlovsk de los 425.000 a los 707.000, Tcheliabinsk desde 273.000 a 612.000, Karaganda de 166.000 a 350.000 habitantes.

Este fenómeno de urbanización es desde luego el signo indiscutible del acceso de la URSS a la categoría de gran potencia industrial. Pero ha provocado serias dificultades en el ámbito del abastecimiento y de la vivienda. Los elementos urbanos de la población son, guardando todas las proporciones, mayores consumidores de productos manufacturados que los elementos rurales, y el retraso persistente de las industrias ligeras en relación con la industria pesada no ha permitido hasta el presente darles satisfacción. En cuanto a la crisis de la vivienda, Nikita Kruschev mostró su amplitud en su informe al XX Congreso del partido comunista soviético (febrero de 1956) partiendo del ejemplo de Moscú: «Durante el quinto quinquenato —1952-1955— la población de Moscú ha aumentado de unas 300.000 personas tan sólo por obra de la llegada de elementos forasteros. Durante el mismo período se han construido 4.305.000 metros cuadrados de superficie habitable. El resultado de ello es que por más que la construcción siga desarrollándose a gran escala, la necesidad de viviendas no disminuye.» Y lo propio sucede en todas las grandes urbes. Por eso desde 1955 se ha decidido no construir nuevas fábricas ni agrandar las fábricas ya existentes en todas las urbes importantes, y ya no está permitido aposentarse en la capital o en las grandes ciudades de la Rusia europea sin motivos de peso. Se ha procedido asimismo a la

creación de ciudades-satélites destinadas a descongestionar los grandes centros con exceso de población.

Valoración regional. — En 1921, en el X Congreso del P. C. ruso, proponía ya Stalin «suprimir el retraso político, económico y cultural de las nacionalidades, retraso que hemos heredado del pasado, para permitir a los pueblos atrasados que se pongan al nivel de Rusia central en lo estatal, lo cultural y lo económico». Por eso no cabe extrañarse de que fuera el Asia rusa la que mayores transformaciones viviera durante la «revolución industrial» soviética. Mutaciones que se han caracterizado particularmente por el desarrollo de la producción de productos brutos, la estabilización de las salidas en el mercado y la importancia de las inversiones sociales y culturales (H. Chambre, *Revue d'Action Populaire,* 1959).

A partir de 1930 el Estado soviético emprende la construcción del ferrocarril del Turksib que une Alma-Ata con Novosibirsk, y acentúa la especialización de unas regiones que antes de 1914 ya producían algodón. Un esfuerzo importante de prospección geológica ha permitido descubrir importantes riquezas mineras, la mayor parte de las cuales es transformada en los centros industriales de los Urales y de Siberia occidental. Sin embargo, en el período que debe cubrir el plan septenal 1959-1965, la creación de la «tercera base siderúrgica de la Unión» al norte de Kazakstán (las otras dos son el Donetz y el complejo Ural-Kuznetsk), habría de hacer factible la transformación en su mismo punto de origen de parte de los recursos naturales de Asia rusa.

Por otra parte las producciones de Asia central se han beneficiado asimismo de la existencia de un mercado estable para sus productos, en particular para el algodón, que los organismos estatales compran a un precio muy favorable.

Por último, se han realizado importantes inversiones en Asia central en el capítulo de la enseñanza, la higiene y la cultura. En 1955 el número de médicos por 1.000 habitantes en Asia central era comparable a las cifras inglesas, francesas o italianas. Lo mismo puede decirse, según los datos oficiales, de los índices de escolaridad.

Hacia el Este. — En términos más generales, la mitad oriental de la Unión Soviética ha conocido una expansión muy rápida, en tanto que antes de 1914 la industria estaba concentrada en la Rusia europea. La reconstrucción del aparato de producción durante la N.E.P. se realizó reconstituyendo la cuenca hullera y siderúrgica del Donetz y desarrollando las regiones ya industrializadas de Leningrado y Moscú. Después de 1930 los dos primeros planes quinquenales promovieron la industrialización de los Urales — tendencia que se acentuó con la transferencia al Este de las industrias amenazadas

por la invasión alemana a partir de 1941 —. En 1932 se creó en Siberia occidental un complejo siderúrgico en torno de la cuenca hullera de Kuznetsk. Después de la guerra, además de la ya citada «tercera base siderúrgica», un conjunto siderúrgico debe ser instalado al este del lago Baikal, lo que patentiza la persistencia de esta «orientación» (en la acepción propia del vocablo) de las nuevas industrias pesadas que se crean en la Unión Soviética.

c) *Las transformaciones de la sociedad*

Según las estadísticas oficiales soviéticas, la estructura social en vísperas de la Revolución (en 1913) — evaluada dentro de los límites territoriales de la URSS tales cuales estaban antes de 1935 — se presentaba del siguiente modo:

Categoría	Número	Porcentaje
Obreros y empleados	23.400.000	16,7 %
Campesinos y artesanos	90.600.000	65,1 %
Clases poseedoras (kulaks excluidos)	5.000.000	3,6 %
Kulaks[1]	17.100.000	12,3 %
Varios (estudiantes, retirados, militares)	3.200.000	2,3 %
Total	139.100.000	100

(*Fuentes:* Soviet society to-day, *Symposium of the Institute for the study of the URSS.* Munich, 25-26 julio 1958, pág. 7.)

Al parecer, había en la Rusia prerrevolucionaria unos 3.000.000 de obreros fabriles sobre un total de 8 a 9 millones de asalariados. El partido bolchevique tenía entonces menos de 300.000 miembros, es decir, el 0,02 por ciento de la población total y el 1 por ciento del proletariado urbano. En cuanto a las clases llamadas capitalistas, eran mucho más numerosas puesto que abarcaban 22.000.000 de personas (16 por ciento de la población total).

Pero la nueva «dictadura del proletariado» condenó a estas últimas a morirse paulatinamente a la vez en lo cívico y en lo político. El Comité ejecutivo central panruso decreta en noviembre de 1917 la abolición de todas las clases y proclama la igualdad de todos los ciudadanos. Pero la Constitución de la R.S.F.S.R. (República Socialista Federativa Soviética Rusa) excluía del beneficio de estas medidas a las clases «parasitarias» que a la sazón perdían todos sus derechos ciudadanos (señaladamente el derecho de voto); mientras hubo racionamiento en la R.S.F.S.R. los miembros de estas clases «parasitarias», al no poder ejercer legalmente profesión alguna, ni ostentar cargo de ninguna clase, no recibían cartillas de alimentación, lo que corroboraba la obligación formulada en la Constitución de la R.S.F.S.R. (artículo 18, título 5): «La República decreta la obligatoriedad del trabajo para todos los ciudadanos y proclama el lema: sin trabajo, no hay pan.» Un reglamento

1. Denominación rusa de los campesinos ricos.

de la Cheka, de fecha 26 de septiembre de 1919, impuso el empadronamiento obligatorio de todas aquellas personas «parásitas» que fueron progresivamente enviadas a los campos de concentración creados por el nuevo Poder ya desde el mes de abril de 1919.

LA IGUALDAD. — El monopolio del poder detentado por el partido bolchevique no implicaba, sin embargo, en la fase leninista de la historia social de la URSS, la concesión de ventajas de ninguna clase a los miembros del partido. En sus *Tesis de Abril* y en *El Estado y la Revolución* Lenin había pedido que todos los agentes del Estado se limitasen a percibir una remuneración análoga a la de los obreros. En 1920, el IX Congreso del partido bolchevique pidió que se hiciese lo necesario para eliminar la desigualdad material «entre los especialistas y los trabajadores investidos de responsabilidades especiales por una parte, y las masas trabajadoras por la otra», destacando que «toda desigualdad violaba los principios democráticos y corrompía el Partido» (*Simposio de Munich,* op. cit., págs. 9-10).

En marzo de 1921, el X Congreso destaca asimismo la necesidad de poner fin a cualquier tentativa de utilizar la pertenencia al partido para la obtención de ventajas materiales. En 1922 se introdujo lo que se denominó el «máximo del Partido», es decir, la fijación de un máximo de remuneración para los miembros del partido, más allá del cual toda cantidad excedente iría a parar a un fondo común.

Esta búsqueda de una mayor igualdad no se hizo extensiva a los trabajadores *sin partido*. Muy pronto se planteó el problema de lo que entonces se denominó los «especialistas burgueses»; este problema, declaró Lenin en el VIII Congreso (marzo 1919), es universal, «en el ejército, en la industria, en las empresas cooperativas». Un profesional, que antes de la Revolución cobraba veinte veces más que un obrero no calificado, no percibía ya en 1919 más que cinco veces la remuneración de éste.

Con la N.E.P. y el retorno a la economía monetaria, el Consejo Central de los Sindicatos publicó en 1925 una escala de salarios en 17 categorías, donde los salarios más elevados estaban al coeficiente 8 respecto de los más bajos, lo que implicaba una cierta reconstitución de la jerarquía de los ingresos.

He aquí cuál era el reparto de la sociedad soviética hacia finales de la N.E.P. (1928):

Categoría	Número	Porcentaje
Obreros y empleados	26.400.000	17,6 %
Koljosianos	4.350.000	2,9 %
Campesinos trabajadores (incluidos los artesanos)	112.350.000	74,9 %
Clases poseedoras	6.900.000	4,6 %
Total	150.000.000	100

(Fuentes: *Simposio de Munich*, op. cit., p. 11.)

Los obreros durante la N.E.P. — Comprobamos inmediatamente, con relación a las anteriores estadísticas, que la proporción de los obreros y empleados no ha cambiado en absoluto respecto a la de 1913, lo cual muestra cuán débiles fueron los progresos de la industrialización durante la N.E.P. Aunque ello no se deduzca claramente de las cifras anteriores, la clase obrera rusa había sido duramente afectada por las catástrofes que desde 1917 se cebaron en el país, hasta el punto de que un autor ruso no comunista, Sukiennicki (*Simposio de Munich,* op. cit., pág. 11), estima que en las postrimerías de la N.E.P. «el proletariado fabril, que había surgido en la Rusia prerrevolucionaria, había dejado ahora de existir como clase social separada». Se ha calculado, que, desde 1917 hasta 1919, el proletariado fabril había disminuido en cerca de un millón de obreros, de los cuales unos quinientos mil habían sido movilizados en el Ejército Rojo, y de cien a ciento veinticinco mil habían sido transferidos al aparato dirigente del Estado y de la economía.

En 1926, bajo la N.E.P., había sido recuperado el nivel de los efectivos obreros de antes de la guerra, pero se trataba de un proletariado muy distinto del anterior, que Lenin se negaba a calificar de proletariado. Y es que hallábanse en él elementos que no habían ocupado un puesto en la industria más que para ocultar su origen social burgués, o porque así resultaba más fácil cursar estudios superiores o ingresar en la administración. Hay que reconocer, además, que en el tiempo de la N.E.P., el volumen del paro era muy elevado; según una misión llevada a cabo en 1924 por una delegación de sindicalistas británicos, había por aquellas fechas en Rusia cerca de 1.400.000 trabajadores sin empleo.

Los campesinos después de 1917. — La comparación de las estadísticas entre 1913 y 1928 revela que la población rural ha aumentado notablemente y que, *con* los kulaks o campesinos ricos, alcanza los 107,7 millones de personas — 77,4 por ciento del total (lo que es una proporción tremendamente elevada, característica de un país poco industrializado) — y quince años después representa igual porcentaje en una población incrementada y *sin* los kulaks, que quince años atrás aún no habían sido depurados. La nacionalización de la tierra en 1917 no consiguió más que la expropiación de los grandes terratenientes, pero hizo posible por otra parte un desarrollo de la pequeña y mediana propiedad, que se acentuará durante la N.E.P., sobre todo después de 1925 (véase capítulo IV). No obstante, vemos surgir desde 1917 una categoría que ocupa un lugar todavía harto modesto: la de los koljosianos, es decir, los miembros de cooperativas agrícolas de producción.

Las clases poseedoras. — Una parte de las clases poseedoras había sido diezmada durante la guerra civil, había huido al extranjero (dos millones de

personas, según Lenin) o había sido encarcelada. El resto había pasado al servicio del nuevo régimen. Un cierto número de ellos — los «N.E.P.-men» — volvieron a emprender sus negocios durante la N.E.P. para ser inmediatamente liquidados. Las estadísticas reflejan correctamente esta evolución, ya que antes de 1917 las clases poseedoras y los kulaks comprendían 22,1 millones de personas y en 1928 ya no eran sino 6,9 millones, es decir, con un descenso en su valor relativo del 17 al 4 por ciento. Sin embargo, Lenin se quejó varias veces en el ocaso de su vida de que los representantes de las antiguas clases «burguesas» se ocultaban en el aparato de dirección del Estado, y les imputó las tendencias a la burocratización que veía desarrollarse en la Unión Soviética, sin que podamos acertar aquí a saber si era verdaderamente sincero al atribuirles la responsabilidad de lo que iba a convertirse en uno de los rasgos políticos del Estado staliniano.

La sociedad durante Stalin. — Desde 1930, el régimen prosigue sistemáticamente una política de socialización mediante la planificación autoritaria del conjunto de la economía y la colectivización de la agricultura. El Segundo Plan Quinquenal recibió como tarea política explícita la de liquidar completamente los elementos capitalistas y destruir en general todo cuanto engendrara las barreras y la explotación clasistas, a la vez que se le adjudicaba el cometido de transformar todos los miembros de la población de la URSS en activos constructores de una sociedad socialista sin clases.

Socialismo realizado. — Incluso antes de terminado el segundo plan, Stalin proclamó que ya se habían alcanzado sus metas políticas: en noviembre de 1936 anunció, en efecto, que el sistema socialista aparecía victorioso en todos los terrenos, que se había abolido la explotación del hombre por el hombre, que estaba sólidamente afianzada la propiedad socialista de los medios de producción. Según él cabía distinguir en la nueva sociedad soviética tres capas sociales imposibles de asimilar a clases en la acepción marxista de este término: una clase obrera radicalmente distinta del proletariado engendrado por el sistema capitalista (incluidos en ella los empleados), la nueva categoría de los campesinos koljosianos y una *intelligentzia* que colaboraba con los dos primeros grupos en la edificación del socialismo.

Categoría	Número	Porcentaje
Obreros fabriles	54.880.000	32,19 %
Empleados	29.900.000	17,54 %
Koljosianos	76.160.000	44,61 %
Artesanos (cooperativas)	3.900.000	2,29 %
Artesanos (fuera de las cooperativas)	1.390.000	0,82 %
Campesinos individuales	3.040.000	1,78 %
Población inactiva	70.000	0,04 %
Sin ocupación declarada	1.240.000	0,73 %
Total	170.580.000	100

Obreros y empleados después de 1929. — Treinta años de una industrialización rápida y orientada según una planificación a escala nacional, han acarreado una inflación considerable de la cuota de los trabajadores no agrícolas, que constituyen más de la mitad de la población activa total, frente a menos de un 20 por ciento en vísperas de 1914. El grupo «obreros y empleados» acusa una progresión continua, según las estadísticas soviéticas: 23.400.000 (16,7 por ciento) en vísperas de la Revolución, 26.400.000 (17,6 por ciento) a finales de la N.E.P., y luego un formidable salto hacia adelante con 84.780.000 (49,8 por ciento) en 1939 (véase cuadro *supra*). El movimiento prosigue después de la segunda guerra mundial, ya que en 1955 eran 117 millones, es decir, el 58,3 por ciento del conjunto de la población soviética.

Resulta difícil, por desgracia, precisar la tasación de estas cifras entre obreros y empleados, que no encontramos en las estadísticas soviéticas. Pero sabemos que en 1939 los trabajadores manuales estaban en la proporción de dos a uno frente a los empleados (los *white-collars*). Para el año 1955 ello implicaría aproximadamente 78 millones de trabajadores manuales, incluidas sus familias, y unos 39 millones de empleados. Este cuantioso incremento de obreros y empleados ha sido posible durante los años 30 merced, por una parte, a la ayuda de los recursos existentes en mano de obra urbana (singularmente los parados), y por otra, gracias a las migraciones de trabajadores de extracción rural, a lo que hay que añadir la incorporación al trabajo de una parte de la población hasta entonces inactiva (en particular las mujeres; véase § 2).

Durante los diez años que van desde 1955 hasta 1965, y habida cuenta sobre todo de las necesidades inscritas en el plan septenal 1959-1965, el número de asalariados aumentará probablemente a costa de las demás categorías de la población inactiva, singularmente de los militares (lo que explica las recientes desmovilizaciones decididas por la URSS), y de la población escolar (véase *infra* la reforma escolar de diciembre de 1958). Por último, la importancia concedida por el plan septenal a la *automatización de la producción* es la consecuencia lógica de la necesidad de hacer frente a las necesidades crecientes en materia de obreros y empleados sin poder contar ahora, como antes de 1939, con capas de edad lo bastante numerosas.

Los mandos o la «intelligentzia». — La *intelligentzia,* entendida en el sentido de mando (administrativo, intelectual o técnico), empezó a surgir en la URSS desde 1928 y podemos hallar indicios de ello en el incremento del número de especialistas: entre 1928 y 1941 el número de especialistas que recibieron una formación media y superior pasó de 521.000 a 2.400.000. Si ulteriormente esta cifra se multiplicó por más de dos entre 1941 y 1956 hasta el punto de alcanzar entonces los 5.550.000, no estamos sino ante la

continuación de un proceso que tuvo su arranque decisivo en los planes quinquenales stalinianos. Fue en 1936, en el XVII Congreso extraordinario de los Soviets, cuando Stalin declaró que la *intelligentzia* constituía una capa social particular. Sin embargo, las estadísticas oficiales no hacen de ella mención especial. Disponemos, sin embargo, en lo concerniente a la época anterior a la guerra, de las cifras aportadas por Molotov en 1939 al XVIII Congreso del Partido, las cuales se refieren a la situación el 1 de enero de 1937:

Especialidad	Número en millares de personas
Directores de empresa, instituciones, sovjoses, koljoses, etc.	
De los que:	
Directores de instituciones administrativas, culturales y sanitarias	450
Directores de empresas, establecimientos y fábricas estatales, y sus ayudantes.	350
Presidentes y vicepresidentes de koljoses	582
Directores de M.T.S. y de sovjoses	19
Responsables de cooperativas industriales	40
Directores y administradores de tiendas	250
Directores y administradores de restaurantes	60

Especialidad	Número en millares de personas
Ingenieros y arquitectos	250
Mandos medios	810
Agrónomos	80
Otros técnicos agrícolas	96
Trabajadores científicos	80
Personal de la enseñanza	969
Cultura (periodistas, bibliotecarios)	297
Bellas Artes	159
Médicos	132
Personal médico auxiliar (comadronas, enfermeras, etc.)	382
Economistas y estadísticos	822
Contables	1.617
Justicia	46
Estudiantes	550
Otros grupos (incluidos los oficiales)	1.550
Total	9.591

(Fuente: *Simposio de Munich,* op. cit., p. 67.)

Estas 9.600.000 personas representan aproximadamente el 5,6 por ciento de la población total en 1937, lo que subestima considerablemente su importancia relativa real, ya que se trata de una cifra que excluye las familias.

El cuadro que sigue, que tiene la ventaja de contener un apartado especial para la *intelligentzia,* revela una expansión todavía más impresionante ya que compara dos fechas —1928-1955— que incluyen entrambas casi exactamente la era staliniana. La comparación de ambas cifras, 3 y 14,1 por ciento, respectivamente, explica hasta la saciedad la frase de Stalin según la cual «los mandos lo determinan todo». Una metamorfosis sociológica como ésta obliga a interrogarse acerca del lugar ocupado por la *intelligentzia* en la sociedad soviética.

Evolución de los grupos sociales desde 1897 hasta 1955
(Porcentaje del total incluidas las familias)

Categorías	1897	1913	1928	1955
Clase obrera	14,3	14,8	14,6	44,2
de los cuales: agrícolas	(2,5)	(3,5)	(2,0)	(7,4)
Campesinos	68,5	66,7	77,8	41,7
de los cuales:				
individuales	—	—	74,9	0,5
koljosianos	—	—	2,9	41,2
Burguesía	15,2	16,3	4,6	—
de los cuales: B. rural (kulaks)	(11,0)	(11,4)	(4,2)	—
Intelligentzia	2,0	2,2	3,0	14,1

(Fuente: *Simposio de Munich,* op. cit., p. 49.)

Lugar de la «intelligentzia» en la sociedad. — Se puede calificar su situación de ambigua en la medida en que esta categoría social suscita sentimientos encontrados de reverencia y de desconfianza. El lugar privilegiado de que gozara desde los mismos comienzos del período de los planes quinquenales se explica fácilmente por razones materiales: escasez de especialistas y deseo de ver extenderse la aspiración a una calificación más elevada. Pero también cumple destacar que hay aquí una tendencia conforme a los principios del marxismo, que conceden una gran importancia al trabajo calificado y que hacen depender la remuneración de cada cual de su aportación productiva (por lo menos durante la fase del socialismo).

La concesión de un estatuto privilegiado aparece, además, desprovista de inconvenientes políticos en la medida en que todos los miembros de la *intelligentzia* son asalariados y en que, al igual que los detentadores privados de los medios de producción agrícolas, industriales y comerciales, las profesiones liberales han desaparecido.

Este estatuto no implica por fuerza un nivel de vida elevado. Siempre se piensa en la opulencia del académico o de los artistas soviéticos, liberados de toda preocupación, y cuyo único problema es encontrar el modo de gastar el dinero en un país donde las oportunidades de hacerlo no abundan todavía. Pero la situación material del personal dedicado a la enseñanza no se nos presenta de modo tan brillante: «Lo mismo que en Francia, frente a los ingenieros, y sobre todo frente a los obreros calificados, la situación de los profesores es más bien modesta» (Émile Servan-Schreiber, *L'URSS vingt ans après,* Plon, éd., pág. 74). Lo que resulta realmente revelador es la amplitud de los medios puestos a disposición de las diversas categorías de la *intelligentzia.* El doctor Le Guillant indicó en 1958, en el diario *Le Monde,* hasta qué punto le chocó la abundancia de la dotación en personal de los establecimientos neuropsiquiátricos, donde siete institutos de investigación especializados reúnen a más de 350 trabajadores científicos. En el presupuesto de 1960 los créditos para la investigación científica habían

aumentado en un 15 por ciento mientras que el conjunto de los gastos de índole económica y social no progresaba más que en un 7 por ciento. El volumen de las inversiones para la investigación correspondientes al año 1960 es igual al del período 1951-1956.

EN PRO DE LOS ESTUDIANTES. — El esfuerzo llevado a cabo en pro de los estudiantes no es menos característico: «Los estudios superiores, que empiezan a los 17 años, duran cinco años y medio y están retribuidos lo mismo que un trabajo. El primer año el estudiante cobra 300 rublos mensuales, y el subsidio sube cada año hasta alcanzar los 550 rublos en el último curso» (Émile Servan-Schreiber, *op. cit.,* pág. 77).

PRESTIGIO. — Los mandos de la nueva sociedad soviética ocupan asimismo un lugar importante en su literatura, ya que en las novelas inspiradas por el realismo socialista, los protagonistas son generalmente ingenieros, directores de empresa, intelectuales y muy pocas veces, en cambio, ejemplares del hombre medio (y, particularmente, muy escasos los de la clase obrera). En su *Diario,* que redactó en Francia en 1935, apuntaba ya (pág. 130) León Trotsky acerca de una novela que califica de «espécimen puro de la literatura proletaria», que «el proletariado se halla en algún lugar del trasfondo, en segundo plano, perteneciendo la parte principal de la escena a los organizadores, a los administradores, a los técnicos, a los jefes de equipo, y también a las máquinas-herramienta».

DESCONFIANZA. — Pero al mismo tiempo asistimos periódicamente a la aparición de críticas enconadas contra ciertas fracciones de esta *intelligentzia:* los sabios (biólogos adversarios de Lissenko), los artistas (la poetisa Anna Akmatova, el novelista Pasternak, los músicos Prokofiev o Shostakovitch), los mandos administrativos o técnicos. En los dos primeros casos se trata en el fondo de la aplicación a los problemas de la cultura del mismo conformismo reinante en el terreno político. Lo más importante, aunque sea menos espectacular, es esa especie de desconfianza que las autoridades parecen experimentar ante la tendencia a la disminución del número de trabajadores manuales, que desde luego es el resultado de la mecanización y de la automatización, así como de los progresos de la instrucción, pero que también traduce el despego creciente de los jóvenes soviéticos hacia el trabajo manual. Bastará citar unos cuantos ejemplos entre muchos otros: en 1956 el gran constructor ruso Iakovlev protestaba contra la amargura de quienes, después de haber fracasado en sus estudios superiores, habían de convertirse de mal grado en obreros, a la vez que critacaba la actitud de los que se matriculan en múltiples institutos de enseñanza superior sin tener vocación particular alguna, movidos solamente por el deseo de adquirir un diploma, no importa

cuál. En 1958, la descentralización de los ministerios económicos decidida por Kruschev tuvo por meta explícita la de reducir el número de funcionarios de la administración central en Moscú y en las grandes urbes. El mismo año, la reforma de la enseñanza (véase *infra* § 2) obliga a la casi totalidad de los estudiantes a realizar un trabajo productivo mientras cursan sus estudios. En la primavera de 1950, Kruschev criticó enérgicamente, en el curso de los discursos que pronunció antes de las elecciones municipales, a los que gustan de «andar con una cartera bajo el brazo», pidiendo que tengan peor remuneración que los que «andan con una llave inglesa en la mano».

Hay varias razones para explicar estos temores, como, por ejemplo, la primacía concedida por el marxismo al trabajo «productivo», que hace que la URSS se enorgullezca en 1959 de que su porcentaje de personas empleadas en los ramos no productivos no era más que del 14,8 por ciento en 1956 frente a un 45 por ciento en Estados Unidos y un 62 por ciento en Inglaterra (*Problèmes économiques,* 21 de abril de 1959), y de que la proporción de los trabajadores no manuales respecto de los manuales en las fábricas soviéticas no eran más de los dos tercios de la cifra norteamericana (Margaret Dewar, «The Managers», *Problems of Communism,* marzo-abril 1960); el temor de no encontrar obreros manuales en una economía aún insuficientemente automatizada, donde el trabajo manual va perdiendo a los ojos de la juventud su carácter noble; una profunda desconfianza hacia todos los «cuerpos intermediarios» que pudieran interponerse entre el pueblo y el poder: y la *intelligentzia,* en particular la de las oficinas, es un terreno casi especialmente favorable a la eclosión de tales cuerpos intermediarios. Por todo ello, la URSS parece estar condenada, mientras no entre en la fase comunista de la economía sin constreñimiento ni escasez, a hacer contradictoriamente el elogio del trabajo manual y el del trabajador calificado.

2. LOS FACTORES HUMANOS EN LA REALIZACION DE LOS PLANES

Una política de desarrollo que se proponía la realización de objetivos ambiciosos en un breve lapso de tiempo tenía que topar con problemas de mano de obra frente a los cuales cabían dos actitudes: considerarlos como secundarios debido a la eliminación de lo que los marxistas llaman explotación capitalista del hombre por el hombre, o mirarlos como casi insolubles en razón de la imposibilidad de acudir a la coacción para extraer la plusvalía de las masas trabajadoras. La escasez de trabajadores calificados, y más generalmente el débil desarrollo de las fuerzas productivas en la Unión Soviética,

hacían en todo caso difícil realizar la industrialización sin exigir a la población un gran esfuerzo. Se obtuvo este esfuerzo por tres conductos:

— mediante una política laboral muy rigurosa que combinaba de modo clásico la «zanahoria» y la «vara»;
— mediante la organización de estimulantes psicológicos destinados a asegurar la adhesión espontánea de los trabajadores y a colmar la distancia que separa los ideales a largo plazo del régimen de su política cotidiana;
— por último, mediante una política de educación nacional que ponía ésta al servicio de los fines económicos y sociales a que tendía el poder soviético.

a) *La zanahoria y la vara*

Durante los primeros años que siguieron a la revolución rusa, surge una contradicción entre el deseo de crear un nuevo espíritu con respecto al trabajo («después de siglos de trabajo para los otros, de labor servil realizada para los explotadores —escribía Lenin—, tenemos por vez primera la posibilidad de trabajar para nosotros», es decir, de actuar de modo creador), y, por otra parte, la presión de las circunstancias.

Ya a partir de 1917, una serie de leyes sociales concedió la jornada de ocho horas y la semana de 48. Para los menores de 18 años la jornada laboral se limitó a 6 horas. Se prohibió el empleo de las mujeres y de los menores de 21 años en trabajos nocturnos o mineros, prohibiéndoseles al mismo tiempo la posibilidad de hacer horas extraordinarias. Se limitaron éstas para los adultos y se creó un sistema de seguros contra la enfermedad y el paro. Pero poco después las exigencias de la guerra civil obligaron al gobierno bolchevique a recurrir a la movilización de la mano de obra (servicio del trabajo obligatorio en 1919, bajo la impulsión de Trotsky). El Código del Trabajo de 1922, que entró en vigor en los comienzos de la N.E.P., pone fin a este servicio de trabajo obligatorio, sustituyéndolo por el principio de la «contratación voluntaria». La mano de obra vuelve a convertirse en un factor de producción cuya remuneración está en función de la ley de la oferta y la demanda; pero un elevado número de disposiciones apuntan a proteger al obrero contra el patrono.

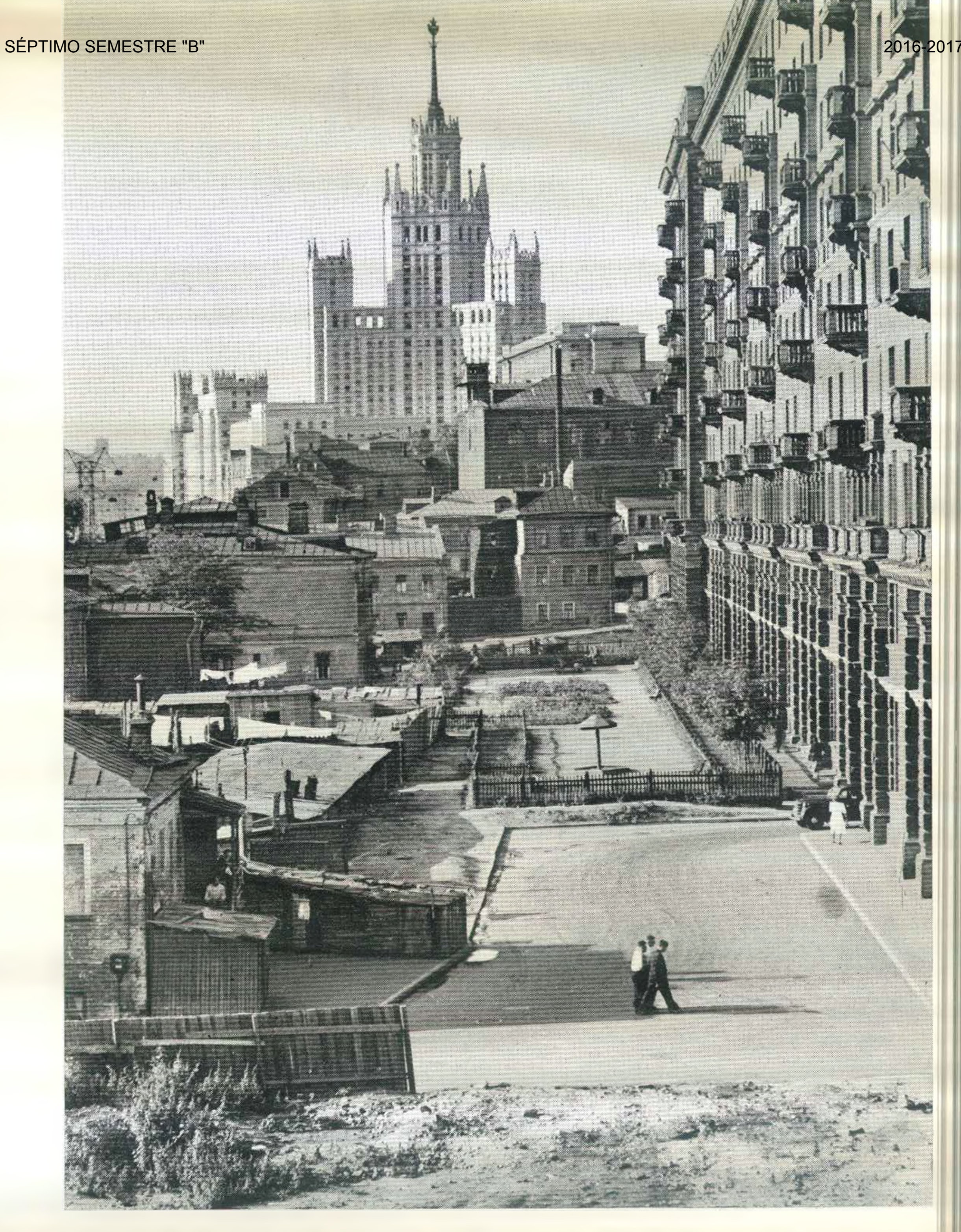
Este Código no ha sido abolido, pero su carácter «social» disminuyó mucho desde el momento en que las exigencias de una industrialización planificada, y en especial la crisis de mano de obra que se manifiesta a comienzos del primer plan quinquenal, llevaron a las autoridades soviéticas a combatir la movilidad de la mano de obra (el Prof. Prokopovitz ha calculado que entre 1930 y 1938 un obrero permanecía en el mismo empleo aproximadamente entre cuatro y dieciséis meses) y el absentismo con una serie de

medidas restrictivas. El 20 de octubre de 1930 el Comité Central del partido comunista adoptaba una resolución que reclamaba «medidas para una planificación del abastecimiento de mano de obra para la economía nacional, y para luchar contra el ir y venir de la mano de obra». Al finalizar el mismo año un decreto autoriza bajo ciertas condiciones el traslado por vía autoritaria de los obreros provistos de una calificación profesional, a la vez que prohibía la nueva contratación antes de un plazo de seis meses de los que hubiesen abandonado su empleo sin causa justificada. En 1932 se instituyó un pasaporte interior obligatorio.

Disciplina. — Por razones esencialmente vinculadas a la agravación de los peligros de guerra y a la coyuntura general de regresión en el interior de la Unión Soviética, se adoptaron entre 1938 y 1940 medidas de una severidad impresionante tras de una violenta campaña de prensa contra el «derrumbe inconcebible de la disciplina laboral en las empresas». La primera fue un decreto de 20 de diciembre de 1938 que instituía una «cartilla de trabajo» obligatoria, en la que debían figurar todos los documentos relativos a la identidad del trabajador, la lista de sus diferentes empleos, y el motivo de los cambios. Debía ser presentada por el titular junto con su pasaporte interior antes de cualquier nuevo contrato de trabajo, y la dirección la conservaba hasta que el interesado cambiase de empleo. Su objeto quedó explicado con suma claridad en un artículo editorial de *Izvestia* de 22 de diciembre de 1938: «La cartilla de trabajo pone orden en el control de las fuerzas de trabajo y se convierte en una palanca poderosa para reforzar la disciplina y liquidar la movilidad de la mano de obra... Así estaremos en condiciones de distinguir al trabajador honrado de aquel que va de fábrica en fábrica, desorganizando la producción.»

Posteriormente, un decreto de 26 de junio de 1940 prohibió a todo trabajador abandonar su empleo o aceptar otro sin previo acuerdo de su empresa, acuerdo que no sobrevenía más que en un número reducido de casos, taxativamente enumerados por el decreto. Cualquier cambio de empleo no autorizado se hacía merecedor de una pena de dos a cuatro años de presidio. El mismo texto castigaba las faltas de asistencia inmotivadas con demandas judiciales o con «trabajo correctivo en el lugar mismo de trabajo», acompañado de una reducción salarial que podía llegar hasta un 25 por ciento del mismo para una duración máxima de seis meses. La noción de falta de asistencia fue definida de un modo tan amplio que acabó abarcando el acto de deambular por el lugar de trabajo durante 20 minutos sin hacer nada.

Por último, una norma de 19 de octubre de 1940 autorizaba a los comisarios del pueblo a transferir la mano de obra especializada entre empresas y entre administraciones sin tener en cuenta la cuestión de las distancias.



VIEJAS Y NUEVAS CONSTRUCCIONES EN MOSCÚ

Para destruir los viejos edificios de yeso y madera (a la izquierda) hay que aguardar a que estén terminados los nuevos inmuebles (a la derecha). Como la población aumenta de continuo (siete millones en 1964), por más que se acelere la construcción, el problema del alojamiento sigue siendo todavía una cuestión acuciante.



Clase de mecánica en uno de los talleres del colegio 177 de Moscú.

EN LA UNIÓN SOVIÉTICA, ENSEÑANZA TÉCNICA DESDE QUE SE CURSA LA SECUNDARIA



El aprendizaje de los oficios productivos se ha introducido en el colegio 204 de Moscú. A los 16 años los alumnos se acostumbran a ciertos oficios en los talleres de aprendizaje de la escuela; durante los dos años siguientes trabajan un cierto número de horas semanales en los talleres de una fábrica. A los 18 años, después de un examen de clasificación, los muchachos salen especialistas torneros, operadores de muelas y rectificadoras, o ajustadores. La foto nos muestra una clase de teórica.

Fue en esta misma época cuando la formación profesional revistió un carácter coactivo, que examinaremos en el párrafo siguiente a propósito de los problemas de la enseñanza.

Todo este aparato coactivo tenía su justificación económica: imponer una disciplina de trabajo a una población activa en su mayoría de origen campesino y poco adiestrada en el trabajo industrial. Se recordará el argumento propuesto por uno de los personajes de la novela de Koestler *El Cero y el Infinito:* «En todos los demás países, los campesinos han tenido ciento o doscientos años para adquirir el hábito de la precisión industrial y del manejo de las máquinas. Aquí no se les ha dado más que diez años. Si no los echáramos y no los fusiláramos por cualquier bagatela, todo el país dejaría de producir y los campesinos se echarían a dormir en los patios de las fábricas hasta que la hierba crezca en las chimenas y todo vuelva a estar como antes.»

Los campos de trabajo forzado. — No cabría decir lo mismo de la institución de los campos de trabajo forzado: «No fue para hacerse con trabajadores forzados por lo que se detuvo al principio a centenares de millares o a millones de ciudadanos soviéticos. Las grandes empresas de la N.K.V.D. y de la M.V.D. se crearon para explotar a los presos acumulados por la policía secreta», apunta el especialista norteamericano Merle Fainsod (*Comment la Russie est gouvernée,* pág. 353). Pero la fuerza de trabajo así reunida no pudo menos de tener consecuencias concretas para el funcionamiento de la economía soviética. Más de dos mil presos soviéticos fueron utilizados en la construcción del canal que une Leningrado al mar Blanco, y el mismo autor indica que durante la gran depuración de 1936-1938, «el terror sirvió de espuela a la vez que de freno», aunque debemos mencionar en contrapartida los efectos perjudiciales que ejercieron sobre la productividad los innumerables procesos por sabotaje económico incoados contra ingenieros y técnicos, especialmente durante el primer Plan quinquenal.

El plan económico (1941). — El dato más revelador acerca del papel que correspondía en la economía soviética al trabajo forzado lo proporciona un documento oficial, el «Plan estatal de desarrollo de la economía nacional de la URSS para 1941», que fue capturado por el ejército alemán merced a la rapidez de su avance en los primeros meses de la guerra. Indica un volumen de inversiones que asciende a 37.650 millones de rublos (las inversiones de los Ministerios de Transportes, de Defensa Nacional y de Marina quedan excluidas): de este total la parte correspondiente a la N.K.V.D. era de 6.810 millones de rublos, es decir, aproximadamente el 18 por ciento. Se indicaba asimismo que la N.K.V.D. representaba el 12 por ciento de las explotaciones forestales, y que le correspondía la producción de 5.300.000

toneladas de carbón (de 191 millones), 250.000 toneladas de petróleo (de 35 millones), 150.000 toneladas de mineral de cromo (de 370.000 toneladas), etc., sin contar la extracción del oro y la producción armamentista que no figuraban en la versión pública del plan.

Liberalización. — A partir de 1956 observamos una tendencia generalizada a la atenuación de los elementos coactivos en la regulación soviética del trabajo, libre o forzado. Sabíamos ya, por testimonios indirectos, que desde 1951 las disposiciones restrictivas de la libertad del trabajo se habían suavizado. El decreto de 25 de abril de 1956 abolió los juicios y las sanciones penales previstos por decreto de 26 de junio de 1940 para los casos de abandono de empleo no autorizado o falta de asistencia injustificada en el trabajo, y a partir de entonces fueron sustituidos por penas más benignas: las aplica la dirección o un «tribunal de honor» integrado por los asalariados de la empresa. Los obreros soviéticos tienen derecho a abandonar su trabajo a condición de que avisen al director de la empresa con dos semanas de antelación.

Por otra parte, en lo que hace a los campos de trabajo, la amnistía decretada poco después de la muerte de Stalin en marzo de 1953, trajo consigo la liberación de la mitad de los detenidos en los campos y en las cárceles, y desde entonces han sido muchas las rehabilitaciones, sobre todo entre los condenados por motivos políticos. Desde 1953 hasta 1956 las dos terceras partes de los campos de presos, que en su mayoría estaban en Siberia, fueron suprimidos. La supresión total llegó en octubre de 1956, y desde entonces existen dos sistemas represivos: las cárceles clásicas y las «colonias de corrección por el trabajo», donde funciona una comisión de vigilancia integrada por un representante del Soviet Supremo y delegados de las administraciones y de las colectividades locales que son las competentes para la formulación de demandas de rehabilitación. Por último, en 1958 ciertas «colonias» fueron sustraídas a la competencia del Ministerio de la Gobernación y encomendadas a los soviets regionales y locales.

Esta evolución liberal del derecho del trabajo en la Unión Soviética no deja totalmente inerme al Poder público en materia de coerción: la cartilla de trabajo sigue existiendo, y las prestaciones sociales se calculan a prorrata de la antigüedad en la empresa, con lo que se corta las alas a las veleidades de movilidad excesiva en la mano de obra; los trabajadores que mudan de empresa por iniciativa propia pierden los beneficios del seguro de enfermedad durante un período de seis meses.

Estimulantes financieros: salarios y duración del trabajo. — Los factores humanos de realización del Plan no son, sin embargo, de orden estrictamente coercitivo: se hace uso también de los estimulantes financieros y psicológicos.

A partir de 1929 el salario cesa de depender de la ley de la oferta y de la demanda en el mercado del trabajo para convertirse en uno de los elementos del Plan estatal, y éste regula su progresión. Además, se admite oficialmente que el aumento de la productividad debe ser siempre superior al de los salarios. El sistema del pago a destajo es el que predomina en la Unión Soviética; aparte de la remuneración individual por piezas se practica también la remuneración según el rendimiento colectivo y por unidad humana de grupo, cuando no es posible la estimación del rendimiento aislado de cada trabajador. La suma global de los salarios se reparte entonces entre los miembros del grupo o de la brigada, según el baremo de la categoría de cada uno y el tiempo que ha estado trabajando.

En cuanto a la duración del trabajo, está en función del nivel de actividad definido por el plan de cada empresa, y puede, por lo tanto, dar lugar a que a veces se sobrepase la duración legal del trabajo. Debido al carácter planificado de la economía soviética, el paro coyuntural desapareció a partir de 1929, lo que no excluye fluctuaciones del empleo provocadas por una deficiente organización del trabajo («puntas de fin de mes») y la evolución de la técnica (automatización).

En materia de política de salarios se distinguen ya clásicamente en la Unión Soviética tres etapas; la primera, que va desde 1917 hasta comienzos de los años 30, es el período de la tendencia a la nivelación de la jerarquía de salarios. Desde el primer Plan quinquenal, esta «nivelación» *(uravnilovka)* es condenada como utópica por Stalin, quien preconiza el principio del «reparto según el trabajo». En junio de 1931, en ocasión del congreso de los directores de industria, Stalin enumeró las «Seis condiciones de la victoria», a saber: 1) que los recursos en mano de obra sean reunidos en cantidades suficientes, luchando contra la excesiva movilidad de la mano de obra del campo hacia la ciudad, y de un empleo a otro; 2) que el igualitarismo en materia salarial se suprima; 3) que la responsabilidad individual de los directores de empresa sea la norma general; 4) que se cree una nueva *intelligentzia* técnica; 5) que los derechos de la antigua *intelligentzia* técnica sean restaurados; 6) que se restablezca el principio de la rentabilidad en materia de gestión empresarial.

Aunque cabía preguntarse en qué sentido la afirmación de la desigualdad de las necesidades de los hombres era más marxista que la afirmación contraria, respondía aquélla, sin lugar a duda, a la necesidad de encontrar cuanto antes obreros calificados y mandos, de estimular entre la masa de los nuevos obreros de raigambre rural el rendimiento, el deseo de instruirse y de adquirir una formación, y accesoriamente de aceptar ciertos traslados —de ahí la concesión de remuneraciones para ciertas regiones como el gran Norte—. Por ello, los salarios, que ya durante la N.E.P. habían sufrido una primera diferenciación (compensada por una poderosa presión sindical), se

renovaron durante el segundo trimestre de 1931. Los niveles salariales se diferenciaron mucho, con una gran ventaja (del triple en general) en favor de la remuneración a destajo, en tanto que unas primas fuertemente progresivas vinieron a recompensar la superación de las normas de trabajo y de los objetivos del plan de empresa. En 1935 se instituyó un «fondo del director» alimentado por una fracción del beneficio no incluido en el plan (es decir, de la parte excedente del beneficio de la empresa previsto por el plan), y destinado a pagar complementos de remuneraciones y a financiar la construcción de viviendas para el personal. En 1938 se estimaba que el 43 por ciento de los obreros soviéticos estaban pagados a destajo, y tan sólo el 16 por ciento cobraban por hora.

Citaremos como ejemplo los testimonios —coincidentes— de dos franceses que visitaron la URSS entre 1931 y 1936: el primero, Émile Servan-Schreiber, dirige el diario *Les Echos*; en su libro *Comment vit l'URSS* (Plon, págs. 20-21), cita las cifras proporcionadas por su intérprete y que muestran que un peón gana 90 rublos al mes; un buen obrero, de 150 a 200 rublos; un obrero calificado (asimilado a la categoría de contramaestre), de 250 a 400 rublos; los ingenieros, de 500 a 2.000. El segundo es el sociólogo Georges Friedmann, que visitó la Unión Soviética varias veces entre 1932 y 1936 y nos dejó sus impresiones en el libro *De la Sainte Russie à l'URSS* (Gallimard, 1938). Indica en él la misma escala de salarios que E. Servan-Schreiber: de 100 a 500 rublos, y añade que en 1932 era difícil oír hablar de un sueldo superior a los 500 rublos, aun entre los mandos. Esta tendencia a la nivelación, a la que Stalin iba a poner coto, se traducía entre otras cosas por el tope de 300 rublos fijado para las remuneraciones de los miembros del Partido, límite que desapareció después de 1931.

El ensanchamiento de la jerarquía encontró frente a sí obstáculos de diversa índole: reticencias de los trabajadores poco calificados que naturalmente constituían la mayoría en las empresas, temor de favorecer la inflación incrementando el poder adquisitivo de los asalariados. La supresión del racionamiento mediante cartillas (en 1935) responde a la necesidad de superar estos obstáculos, con sus incidencias antiigualitarias, al restablecer cierto racionamiento mediante el dinero, y lo mismo ocurre con el desarrollo del movimiento stajanovista que debía traducirse, como destaca Friedmann, en un aumento del salario medio de los obreros especializados; en la fábrica de rodamientos a bolas Kaganovich, de Moscú, cita el ejemplo de Iussime, eminente stajanovista condecorado con la orden de Lenin, cuyo salario pasa de 380-425 rublos a comienzos de 1935 a 1.600-1.800 rublos en julio de 1936; un regulador muy especializado, que ganaba 370 rublos anuales antes del movimiento stajanovista, gana luego de él hasta 800 (págs. 113-114). Igual necesidad explica que Stalin tuviera que insistir en 1935 en la importancia del trabajo especializado dentro de la construcción del socialismo: en

un discurso del 4 de mayo de 1935 ante una promoción de oficiales, pronuncia la célebre fórmula de «el hombre, el capital más valioso» y aquella otra no menos significativa de «los mandos lo determinan todo».

Durante la guerra, el pago de primas en función de la carestía de la vida en ciertas zonas, no jerarquizadas ellas, contribuyó a restringir la jerarquía de las remuneraciones, mientras que las normas (o cantidades medias de trabajo a las que corresponde un salario de base) se hacían cada vez más fáciles de rebasar porque estaban deficientemente reevaluadas desde su fijación inicial antes de 1939.

Reformas. — Por eso, se creó en 1955 un Comité de Estado para las cuestiones de trabajo y de salario presidido por L. Kaganovich, comité asesor del Consejo de Ministros, una de cuyas principales tareas consistía en revisar, en función de la evolución de las técnicas, la clasificación de los puestos de trabajo y de los niveles de salarios dentro de cada actividad.

Este organismo iba a redescubrir a no tardar dos problemas fundamentales de toda política de salarios: el del mantenimiento o la supresión de la jerarquía de salarios, y el de la incidencia de la elevación progresiva de las normas sobre la remuneración obrera (que había sido el punto de arranque de los motines de Berlín-Este en junio de 1953).

Salarios indirectos, paliativos de la desigualdad. — No debe darse de la política salarial soviética una imagen demasiado monolítica mostrándola tan sólo orientada por la preocupación de instaurar una jerarquía tan favorable como sea posible al trabajo calificado. Aparte de los compromisos o las demoras impuestos por las resistencias de la «base», constatamos ya desde los comienzos de la Revolución la puesta en práctica de *medidas sociales* merced a las cuales el aspecto igualitario de la doctrina social no queda totalmente suprimido: creación de los subsidios familiares, del seguro de enfermedad, de las vacaciones pagadas, de servicios sociales (casas de convalecencia, «parques de la cultura», que son de hecho lugares de diversión colectiva, clubs de obreros), supresión de los impuestos que gravan los bienes de cultura como libros, discos, aparatos de radio, el abaratamiento de los alquileres... Émile Servan-Schreiber, en un segundo libro, al narrar su regreso a la Unión Soviética en 1958, recuerda: «Cuando en 1931 hablaba con los obreros soviéticos de los beneficios sociales comparados en su país y en el mío, no me encontraba muy a gusto» (*L'URSS vingt-huit ans après,* pág. 62).

Pero estos salarios indirectos eran, y todavía son, bastante modestos: los subsidios familiares no se pagan más que a partir del cuarto hijo, y no pasan de 50 rublos mensuales. En lo que concierne a los seguros de enfermedad, la devolución del importe de las medicinas, fuera del período de estancia en la clínica, no se prevé más que para la cura del paludismo y de las enfer-

medades venéreas. Por último, la duración media de las vacaciones pagadas no pasa de doce días laborables y la capacidad de las casas de convalecencia es muy inferior al volumen de la población activa y, por supuesto, de la población total.

Hacia una contracción de la jerarquía. — En el XX Congreso del Partido Comunista se enfrentaron ambas tendencias: Mikoyan formuló argumentos favorables a un proyecto anunciado poco antes por Kruschev, para una elevación progresiva de los salarios más bajos: «El aumento concedido significa la liquidación de las diferencias excesivas entre las remuneraciones de las distintas categorías de trabajadores. En la época en que teníamos que industrializar un país predominantemente agrario, semejante desproporción era natural, porque mediante ella se estimulaba la formación de mandos obreros altamente especializados de los que la nación precisaba urgentemente. Ahora que existe una clase obrera altamente especializada, con un nivel cultural elevado y que cada año se completa con la llegada de nuevos obreros que han pasado de siete a diez años de escolaridad, la diferencia entre las remuneraciones debe desde luego subsistir, pero disminuirá, lo que significa un paso adelante en la progresión hacia el comunismo.» Defendió la tesis opuesta el presidente del Comité de reforma, Kaganovich, quien afirmó que no había nada que justificase el abandono del principio del interés personal como motor de la economía socialista. Pero Kaganovich fue ulteriormente apartado de la vida política a la vez que Molotov y Malenkov, por haber participado en las actividades del grupo «antipartido».

Un S.M.I.G. soviético. — Ya en septiembre de 1956, un decreto fijó el salario mínimo mensual a partir del 1 de enero de 1957 entre 300 y 350 rublos. Esta medida afectó a más de 8.000.000 de asalariados que percibían anteriormente entre 225 y 250 rublos al mes. En abril de 1957, los obreros, empleados y estudiantes que recibían menos de 370 rublos mensuales quedaron totalmente liberados de impuestos. En mayo de 1960 se anunció que la totalidad de los impuestos se iría suprimiendo progresivamente hasta 1965; pero a partir de los 1.000 rublos de ingreso mensual, la exención tributaria iría acompañada por una reducción del sueldo correspondiente a una fracción de la ventaja financiera obtenida, para recortar el abanico de los salarios. La revaloración de los salarios bajos debe proseguir paralelamente: el salario mínimo debe elevarse a 400-450 rublos en 1952 y a 500-600 rublos en 1964. En 1960 el salario medio parece ser del orden de 750 rublos mensuales (según Bordaz, *La Nouvelle Économie Soviétique*, Grasset, pág. 273).

Debe observarse que en numerosos casos la jerarquía real está menos dilatada de lo que parece, debido a la tendencia de los directores de empresa a clasificar por encima de lo que les corresponde a ciertos trabajadores desfa-

vorecidos, con tal de mejorar su remuneración. Así, Georges Friedmann observaba en 1958 que en las fábricas que había visitado no había encontrado trabajadores por debajo de la tercera categoría, la de los aprendices contratados, que cobran unos 650 rublos al mes.

La revisión de las normas. — Las normas constituyen el equivalente, al nivel del trabajador manual, del objetivo cuantitativo de producción al nivel empresarial, por cuanto son ellas las que determinan el *quantum* de la remuneración que se percibirá por un esfuerzo productivo determinado. Para ser objetiva, su fijación debe tener en cuenta el estado en que se encuentra la técnica: guardando las debidas proporciones, un material desusado autorizará normas más bajas que un material más moderno. Partiendo de aquí, los progresos de la productividad deben ir acompañados de una revisión de las normas en alza, para evitar que el asalariado de una empresa se arrogue todo el beneficio derivado de un esfuerzo de modernización técnica en el que sólo ha participado parcialmente. De aquí el problema, espinoso en todo país, cualquiera que sea su sistema económico, de la revisión de las normas: sabemos la enemistad que provocan en el personal de una fábrica francesa o norteamericana los empleados encargados de cronometrar los tiempos de que se dispondrá para realizar una operación. En la Unión Soviética resurge esta cuestión periódicamente y vemos cómo las autoridades oponen las normas llamadas «estadísticas» deducidas de los resultados anteriores, a las normas llamadas «técnicas» de fijación del salario calculadas directamente según la maquinaria y la técnica más recientes. En 1952 un artículo de *Izvestia* (20 de febrero) se queja de que en ciertos puntos «la situación de las normas... no corresponde a las exigencias de los tiempos actuales. En una fábrica de rodamientos a bolas, por ejemplo, los obreros las rebasan de vez a vez y media, pero la productividad se encuentra tan sólo al 96 por ciento de lo que según los planes de 1951 tendría que ser».

El problema de las normas reapareció después de reconocer oficialmente el mariscal Bulganin, en mayo de 1955, en la Conferencia de los Trabajadores de la Industria, la necesidad de revisar el sistema de los salarios. El Comité Kaganovich (ulteriormente sustituido por A. Voljov) recibió el encargo de realizar la actualización de las normas, que generalmente no habían sido revisadas desde 1947. Un obrero mediocre las superaba fácilmente de un 150 por ciento en tanto que el obrero de élite realizaba a menudo rebasamientos del doble o del triple. De aquí la paradoja antieconómica de los obreros de una fábrica que rebasaban todos sus normas individuales mientras que el plan de empresa no alcanzaba a cubrirse. Los baremos de cálculo de los salarios que se apoyaban en estas normas perdían así todo significado, y el principio socialista de la vinculación entre trabajo y remuneración des-

aparecía por completo, porque el salario dejaba de ser el estimulante del esfuerzo productivo.

Sin aguardar a que llegasen las conclusiones del Comité, y después de haber elevado los salarios bajos, el gobierno invitó a las empresas a establecer nuevas normas «fundadas técnicamente» y a ensanchar aún más la escala de las remuneraciones, dilatación que no se oponía al esfuerzo realizado por restringir el abanico de los salarios efectivamente percibidos.

Dificultades. — Pero las primeras revisiones ocasionaron dificultades que en algunos casos llegaron a provocar paros en el trabajo (resulta difícil decir si estas dificultades tuvieron alguna relación con los acontecimientos de Polonia y de Hungría que se produjeron en aquel mismo momento). Un decreto de comienzos de 1957 prohibió, pues, toda revisión precipitada de normas y salarios, a la vez que imponía la cooperación de los sindicatos en este menester. Además, se requirió del Comité Voljov la elaboración de las directivas tendentes a reducir la separación entre trabajadores calificados y peones, y a lograr que la elevación de las normas proviniese del incremento de la productividad, y no de esfuerzo mayor por parte del personal. En igual sentido pedía una resolución del Comité Central del Partido publicada en diciembre de 1957 que, al igual que las decisiones de los consejos económicos regionales, las del Comité Voljov fuesen adoptadas de acuerdo con las organizaciones sindicales competentes.

Sin embargo, en 1958, G. Friedmann observaba que la revisión de las normas no había progresado mucho, y eso que en ciertos ramos de la actividad el número de los obreros pagados a destajo había disminuido, lo cual no se explicaba tan sólo por las reticencias del personal, sino también por el deseo de los directores de mantener normas que sus asalariados pudiesen rebasar sin demasiadas dificultades, y de poder adaptar libremente a cada puesto de trabajo las directivas necesariamente bastante generales del Comité. A este respecto, la descentralización industrial de 1957 no facilitó la reforma de las categorías de salarios y de normas, en la medida precisamente en que incrementó las prerrogativas de las autoridades económicas locales.

Esta reforma se llevó adelante, pese a todo, ya que en marzo de 1959 A. Voljov declaraba ante el XII Congreso de los Sindicatos soviéticos que la escala de los baremos salariales quedaría reducida a la mitad. Además, se iba a llevar a cabo un gran esfuerzo en favor de los menos favorecidos merced a una cierta compresión de la jerarquía (véase *infra*) que mantendría, sin embargo, la función estimulante de la retribución jerarquizada del trabajo.

Las alzas de las normas han revestido formas diferentes según las industrias. En ciertos casos se limitaron a imponer a los obreros la realización

en siete horas de lo que antes hacían en ocho. En otros, las normas se han elevado en proporciones que van del 2 al 10 por ciento.

Esta transformación va vinculada a una refundición del sistema de las remuneraciones obreras. Los baremos que sirven para el cálculo salarial fueron elevados, ante todo para evitar que los salarios sufriesen con ello una disminución excesiva. Pero en ciertos casos las normas de trabajo han sido elevadas en proporciones superiores a las de la remuneración.

Simplificaciones. — Los baremos se revisaron además con miras a darles una mayor uniformidad y para operar una reducción del abanico salarial. En la industria química, por ejemplo, en vez de baremos de siete, ocho, diez y doce categorías, se ha instaurado un baremo único, con ocho categorías para el conjunto del ramo. La distancia que separaba los salarios más elevados de los más reducidos se ha aminorado. Baremos que se escalonaban entre 1 y 3,2 o 3,6 han sido sustituidos por baremos que van de 1 a 2,6 o 2,8, reservándose el índice 3,2 para los trabajos de mayor dureza.

Esta refundición desembocó en cierta mengua de una parte de los asalariados que se encontraban en las categorías superiores, y permitió poner fin a los casos anteriormente aludidos de una clasificación superior a la real de los asalariados de las clases más bajas. Así, en el complejo químico de Stalinogorsk, la categoría media de los obreros ha pasado de 5,11 a 4,95 (para ocho categorías en total); en el complejo químico de Voskriessenski, de 5,05 a 4,9; en la industria química de Kuskovo, de 5,4 a 5,2. Un autor ruso, S. Pogostin, resumió la situación anterior y ulterior a la reforma en la industria química mediante el siguiente cuadro:

Categorías	1	2	3	4	5	6	7	8
Antes de la reforma (en porcentajes)	—	0,8	12,6	21,9	27,8	25,8	11,1	—
Después de la reforma (en porcentajes)	0,6	3,8	12,3	23,9	29,4	21,0	9,4	0,4

Estas reformas tuvieron como consecuencia el que la parte de las primas de rendimiento en el salario total disminuyesen. Cuando las normas no tenían más que un valor objetivo bastante limitado y se podían superar con bastante facilidad, las primas alcanzaban la mitad, y aun las dos terceras partes, del importe de la paga del obrero. La reforma tiende a restituir a la prima su carácter excepcional de recompensa de un esfuerzo individual o colectivo. En la industria metalúrgica se puso fin al sistema de pago de primas desde la realización del plan al 90 por ciento, pasando a un nuevo sistema en que los obreros recibirán una prima del 10 al 30 por ciento cuando el plan es realizado, y una prima suplementaria progresiva cuando se superan las metas propuestas por el mismo.

A la vez que se retornaba a una concepción más tradicional de la prima de rendimiento, los salarios progresivos a destajo han quedado casi totalmente suprimidos, cuando antes estaban muy extendidos (en la metalurgia la proporción de los obreros pagados según este sistema ha descendido en el complejo del Kuznets del 82 por ciento al 5,4 por ciento). La razón de ello estriba en que el salario progresivo a destajo crecía allí, por definición, más de prisa que la productividad del trabajo, lo que provocaba una contradicción formal con el principio general de la política de salarios en la Unión Soviética.

La duración del trabajo... — Estas modificaciones en los sistemas remunerativos no se hicieron, como ya vimos, sin dificultades. Por ello, «para triunfar de las resistencias obreras se vio que lo mejor era asociar esta reforma (de las normas) a la reducción de la jornada laboral» (R. Bordaz, *op. cit*, pág. 181).

...en 1927. — Fue en octubre de 1927 cuando se introdujo en la Rusia soviética, de modo súbito, la jornada de siete horas, probablemente como arma contra la oposición trotskista. Se instauró primero en el ramo textil y sirvió para que se aplicase el sistema de los tres turnos donde antes no había más que uno o dos. En 1929 la jornada de siete horas se aplicó al conjunto de la producción. Habida cuenta de los efectos perjudiciales del sistema de los tres turnos sobre el rendimiento obrero, la jornada de siete horas que a él estaba ligada, dejó muy pronto de interesar. Su instauración quedaba por otra parte desfasada con el desarrollo considerable de las horas suplementarias, y también debido a la vida que llevaba el obrero ruso fuera de su trabajo. A comienzos de los años 30, el periodista norteamericano Knickerbocker escribía: «El obrero ruso no trabaja más que siete horas diarias, pero se pasa otras tantas aguardando ante las cooperativas» (citado por E. Servan-Schreiber, *op. cit.*, pág. 30).

La semana de trabajo continuo. — A la vez que se introducía la jornada de siete horas, se pensó en una importante modificación de los horarios de trabajo con miras a asegurar un ritmo de producción continua mediante un escalonamiento de las jornadas de descanso. La idea se lanzó en mayo de 1929 en el Congreso de los Soviets, y la aplicación de la misma se decidió aquel mismo año (decreto de 26 de agosto de 1929: «Acerca de la adaptación de las empresas e instituciones de la URSS a la producción continua»). Esto desembocó concretamente en que las empresas tenían que trabajar 360 días anuales, con 5 días festivos nada más (y 6 los años bisiestos). Para compensar los días festivos suprimidos, así como las reducciones legales de horario para las vísperas de domingos y fiestas, se creó una «semana de cinco días» (cuatro días de trabajo y uno de descanso).

Según H. Schwarz (*Les Ouvriers en l'Union Soviétique,* Rivière, página 338), es probable que la «fuerte expansión de la producción industrial durante el primer Plan quinquenal se facilitase con la introducción de la semana de trabajo continuo, que hizo posible una utilización mayor de la maquinaria». Pero este experimento precoz de «escalonamiento» de los horarios laborales, no tuvo solamente consecuencias sociales perjudiciales debido a la desorganización de la vida familiar, achacable a la dispersión del quinto día de descanso según las empresas, sino que obstaculizó igualmente el funcionamiento de las empresas y de las administraciones cuyos mandos no se encontraban nunca simultáneamente trabajando o descansando: «Al realizar el cálculo de probabilidades, se llegaba a la conclusión de que una vez de cada dos resultaba imposible telefonear o ir a ver al funcionario con el que se deseaba hablar» (E. Servan-Schreiber, *op. cit.,* pág. 47).

Criticada por Stalin en junio de 1931, la fórmula no dejó de perder fuerza y la decisión del Presidium del Soviet Supremo de 26 de junio de 1940, que introducía la jornada de ocho horas en lugar de la de siete, suprimió al mismo tiempo la semana de cinco días y restableció la semana de siete y el descanso dominical. Desde la guerra, la semana laboral ha sido corrientemente de 46 horas: cinco jornadas de ocho horas y seis horas el sábado. Las horas extraordinarias son objeto de un acuerdo entre la dirección y el sindicato, y los conflictos son arbitrados por la célula del partido en la fábrica.

JORNADA DE SIETE HORAS (1956). — En el XX Congreso, Kruschev anunció que la jornada de siete horas se introduciría sin disminución de los salarios en el curso del VI Plan Quinquenal de 1956-60 (sin que mencionara el precedente de 1927); la jornada sería de seis horas para los mineros de fondo. A partir ya de julio de 1956 la jornada de seis horas se aplicó a los trabajadores jóvenes de 16 a 18 años. En abril de 1957 la jornada de siete horas se introdujo en cierto número de fábricas de la región moscovita. En enero de 1958 la jornada de seis horas se aplicó por vez primera en la fábrica metalúrgica *Lenin* en Tachkent. El 22 de abril siguiente, la jornada de siete horas se generaliza en los ramos principales de la industria pesada —metales no férricos, siderurgia, química, cemento— (con jornada de seis horas para los mineros). En junio la medida se hacía extensiva a toda la industria pesada. En septiembre de 1959 se decide que el sistema se generalizará progresivamente desde últimos de 1960. Y en el mes de octubre de 1959 se somete a discusión un proyecto de código laboral, destinado a substituir al de 1922: fija la jornada de trabajo de siete horas o la semana laboral de 40.

Desde luego, la reducción de la duración de trabajo no debe acarrear una baja de la producción industrial, teniendo por lo tanto que compensarse con una aceleración del ritmo de trabajo obtenida mediante la revisión de

las normas anteriormente analizadas. La impresión de una mano de obra excesiva, que a menudo experimentan los observadores extranjeros, corrobora la exactitud de esta apreciación, que prueba que los soviéticos son cada vez más conscientes de los problemas de productividad. Por último, para el período 1964-1968 la duración de la semana laboral debe reducirse a las 35 horas o menos. Según las estimaciones soviéticas, la duración del trabajo en la industria debía disminuir progresivamente, de 44,3 horas a 34,5 en el curso del plan septenal 1959-1965.

El trabajo de las mujeres. — Las mujeres desempeñan un papel de suma importancia en la producción soviética, ya que en septiembre de 1956 el número de trabajadoras manuales se elevaba a 23.600.000, o sea, 20.500.000 más que en 1929. El cuadro siguiente permite precisar cómo se repartió desde 1929 este considerable incremento de la participación femenina en la actividad económica.

Porcentajes de empleos femeninos en los efectivos totales de la mano de obra soviética

	1929	1940	1958
Industria	28	41	45
Construcción	7	23	30
Agricultura	28	26	29
Transportes y comunicaciones	11	24	32
Comercio, abastecimientos, etc.	19	44	66
Higiene	65	76	85
Instrucción	54	58	67
Oficinas	19	35	51
Totales (media nacional)	27	38	46

(*Fuentes:* Les Conditions de Vie et le Travail des Femmes en URSS, *Revue Internationale du Travail,* octubre 1960.)

El 1 de diciembre de 1957 el 52 por ciento de las personas que habían recibido una instrucción superior eran mujeres, lo que equivale a una proporción superior a la importancia de las mujeres en la población activa. Gracias a este fenómeno son muchas las mujeres que ocupan empleos altamente calificados: el 36 por ciento del personal científico es femenino, y esta cuota es aún superior en los empleos culturales, ya que en la R.S.F.S.R. el porcentaje de empleos femeninos es del 53,7 en el personal de las editoriales, del 79,8 en las librerías, del 72 en los museos y del 96 en las bibliotecas.

En lo político, su importancia es asimismo considerable: 366 mujeres, es decir, el 26,4 por ciento del total, forman parte del Soviet Supremo; 1.700, o sea, el 32,3 por ciento, pertenecen a los Soviets de Repúblicas, y la señora Nasridova es presidenta de la República de Uzbekistán.

Esta igualdad en las condiciones de acceso a los empleos y en las de remuneración, que está inscrito en la Constitución soviética, lleva consigo

que las mujeres sean asimismo afectadas a las mismas tareas duras o peligrosas que en otros países acostumbran a realizar las minorías raciales. Los soviéticos dicen con cierta razón que muchas de las inferioridades atribuidas a la condición femenina tienen un origen más social que biológico. Pero aun así, la falta de mano de obra, la presión social, o la necesidad de dinero, han dado lugar a una serie de abusos de los que S. Schwarz da ejemplos sobrecogedores, en lo que hace a la época que media entre ambas guerras mundiales, en su obra *Les Ouvriers en Union Soviétique* (pág. 359 y siguientes). La situación no ha mejorado radicalmente desde 1945. Un ingeniero de la S.N.C.F., en el informe de una misión efectuada en 1959 (*Responsables,* Revista de la U.S.I.C., abril de 1960, pág. 39), alude a «la gran proporción de mano de obra femenina, que llega a ser de un 20 por ciento en ciertas fábricas y de un 80 por ciento en los equipos de conservación y reparación de las vías». Se reservan con frecuencia para las mujeres los trabajos duros, a pesar de que una ley prohíbe que lleven cargas superiores a los 20 kilos. Esta es la razón por la que todas las herramientas individuales de conservación y cuidado de las vías pesen de 18 a 19 kilos. Como hizo patente una encuesta realizada por el escritor soviético Nemtsov, y publicada en enero de 1957 en la *Gaceta literaria,* los sectores atrasados menos mecanizados son precisamente aquellos en los que abunda particularmente la mano de obra femenina, y concluye pidiendo que se adopten leyes sociales en favor del trabajo femenino. Por eso, el proyecto de reforma del Código laboral estipula que se prohibirá la utilización de mano de obra femenina en trabajos duros. Tal reforma iría en el sentido de las ideas de Kruschev, que en marzo de 1959 declaraba que había que ahorrar a las mujeres los trabajos manuales de mayor dureza y que, por lo tanto, serían precisas más mujeres en los puestos de dirección y más empleados destinados a la producción.

b) *Los estimulantes psicológicos del trabajo*

El recurso a los medios psicológicos, designados bajo el término general de «emulación socialista», responde al deseo de evitar que la realización del plan dependa exclusivamente de los estímulos materiales como el temor a las sanciones o el ánimo de lucro; pero además de este deseo de diversificar los medios de actuar sobre el trabajador, hay que tener en cuenta como siempre la particular naturaleza del régimen soviético, que trata de realizar una sociedad donde el trabajo no es ya el resultado de una coacción, sino la expresión de una necesidad de florecimiento y de solidaridad social.

EMULACIÓN. — «Todos los sistemas son buenos», dice Émile Servan-Schreiber (*op. cit.,* pág. 41 y siguientes) «para provocar la incitación al trabajo. Los objetivos cifrados del Plan están fijados por doquier. Los personajes

que ocupan las páginas de la prensa no son estrellas de cine ni asesinos, sino los jefes de las brigadas de choque, cuya fotografía figura en el diario mural de la empresa, que es un caballete o un marco de madera de grandes dimensiones sobre el que se encuentran las fotografías de jefes comunistas, artículos generalmente escritos a máquina y caricaturas que los ilustran» (pág. 117). La meta es doble: propaganda política (hacia abajo) y crítica de la organización en que se redacta (hacia arriba). En cada despacho y en cada fábrica encontramos asimismo el cuadro con los promedios alcanzados, que comporta seis categorías, simbolizadas cada una por un emblema: «La primera, la de los logros fuera de concurso, extraordinaria, está simbolizada por el avión; la segunda, por el automóvil; la tercera, por la locomotora; éstas son las tres categorías favorables. Siguen luego las tres clasificaciones de deshonra: el asno, el camello y, ¡horror!, la tortuga» (pág. 42).

Estos símbolos se reproducen a una escala muy aumentada en los lugares mismo de trabajo: el periodista ha visto un camello dibujado de tamaño casi natural en varios talleres de la gran fábrica de material agrícola de Rostov. En Moscú, la central de teléfonos «había sido dotada por el Gobierno de los Soviets con una inmensa tortuga de cartón, justa sanción por la lentitud de sus progresos» (pág. 113).

Esta tendencia a estimular la producción por medio de la emulación y de la propaganda sigue siendo evidente. En 1959, el ingeniero francés de la S.N.C.F., ya citado, constataba la presencia en cada establecimiento de un panel de honor pintado de rojo, en el que constaban todas las fotografías de los agentes que destacaron durante el trimestre anterior. En otros cuadros se indica la clasificación respectiva de los distintos talleres. Hay en los talleres carteles con sus correspondientes lemas «productivistas», como: «Camaradas, no distraerse ni un minuto durante vuestro tiempo de trabajo, y utilizad ese tiempo del modo más eficaz posible.» Todos los medios de difusión, carteles a lo largo de las carreteras, cajas de cerillas, sellos de correos, *mass media,* se ponen en obra al servicio del aumento de la producción y del rendimiento del trabajo (*Responsables,* op. cit., págs. 38 y 39).

Sin embargo, la acción en pro de la productividad no se ha llevado a cabo de modo uniforme; ha estado ligada a los cambios habidos en el nivel técnico de la economía y en la calificación profesional de la población activa. Al principio se destaca a los obreros de choque *(udarniks),* los que trabajaban más intensamente que los demás. Encarnan, escribía Georges Friedmann en 1936, «la etapa del primer plan quinquenal, con su fiebre heroica, sus desafíos, sus contraplanes, sus brigadas, sus rivalidades en torno a la rentabilidad de cada taller, de cada oficina» (*op. cit.,* pág. 98).

Stajanovismo. — Con la mecanización acrecentada de la industria, la organización científica del trabajo se va a convertir en una necesidad. A esto

corresponde la fase del stajanovismo: el 30 de agosto de 1935, en la mina del Donetz «central Irmino», el minero Alexis Stajanov obtuvo un rendimiento de 102 toneladas de carbón en seis horas, en vez de las 6,5 toneladas habituales, gracias a cierta división del trabajo. Stajanov se convirtió en héroe nacional, y tuvo imitadores en los ramos más diversos, hasta en profesiones como la traducción y la peluquería, que se prestan bastante mal a la carrera por el rendimiento...

También añade Georges Friedmann (*op. cit.*, pág. 103), aun destacando la importancia psicológica del fenómeno, que las normas soviéticas dejadas atrás eran claramente inferiores a lo que se estilaba en las buenas empresas occidentales.

Durante cerca de veinte años el stajanovismo fue el principal procedimiento de mejora de la productividad del trabajo obrero, procedimiento que, por otra parte, concedía a la intensificación pura y simple del trabajo una importancia que de hecho no hubiese debido corresponder más que a la mejora de los métodos de trabajo. La ausencia de protección obrera desemboca así en una deformación de este método, análoga a la sufrida por el taylorismo en los países del Oeste. Hasta fue posible ver cómo el director del Instituto de Protección del Trabajo de Moscú, S. Kaplun, afirmaba que la sensación subjetiva del cansancio no podía considerarse seriamente como obstáculo real a la realización de objetivos ambiciosos, y que, por ende, ningún inconveniente de orden fisiológico debía provenir del trabajo nocturno prolongado ni de la multiplicación de las horas extraordinarias.

Más tarde el stajanovismo pasó de moda, debido a la influencia del progreso técnico, que hizo inútiles las hazañas individuales y exigió la llamada a las innovaciones, que conducían, no ya a utilizar lo mejor posible los procedimientos existentes, sino a intentar nuevos procedimientos susceptibles de ahorrar tiempo de trabajo o materias primas. En cuanto héroes del trabajo, los stajanovistas fueron sustituidos por los «innovadores» y, desde 1953, cualquier alusión al stajanovismo ha desaparecido prácticamente de la prensa soviética.

Gaganovismo. — La fase más reciente de la historia de la acción psicológica en favor de la productividad comenzó en 1959 cuando Valentina Gaganova, jefa del mejor equipo en el complejo algodonero de Vychny-Volotchek (al nordeste de Moscú), pidió, perdiendo el beneficio de sus primas de rendimiento, que se la dejara al frente de un equipo retardatario, para elevar su productividad.

Según la prensa soviética, miles de mandos siguieron su ejemplo, tratando de trabajar en equipos de débil rendimiento para ayudarles a alcanzar al pelotón de cabeza. El aspecto económico de este movimiento colectivo se encuentra estrechamente vinculado a la realización del plan septenal y a la

superación de las cifras norteamericanas. La iniciativa desencadenada por el movimiento «gaganovista» brinda al poder público la perspectiva de asistir a un aumento de la productividad nacional, no mediante una mejora de los resultados de los más productivos, sino colmando el trecho que los separa de los «marginales». Pero el primer ministro soviético ha destacado asimismo en un discurso pronunciado en Kattowice, en Silesia polaca, el significado moral de este movimiento colectivo: según él, así como el capitalismo obliga al hombre a luchar contra sus semejantes para vivir, el comunismo pone en juego los sentimientos de cooperación y de altruismo. Habida cuenta del incontrovertible interés que ofrecen estos fenómenos colectivos, y sobre los cuales los países comunistas no suelen proporcionar ejemplos en tiempo de paz, es muy de lamentar que ninguna encuesta sociológica haya intentado jamás deslindar lo que corresponde a la simple presión del ejemplo de que no se explica más que por una mezcla variable de presión jerárquica y de coacción social.

c) *La formación de la mano de obra*

Un régimen deseoso de crear un «hombre nuevo» y a la vez de industrializar rápidamente el país partiendo de una situación en que el 63 por ciento de los rusos eran analfabetos, se encontraba naturalmente abocado a la necesidad de obrar simultáneamente en dos direcciones: practicar una política activa y sistemática de formación general y profesional.

Recurso a los especialistas extranjeros. — Fue entre 1929 y 1934 cuando la Unión Soviética hizo una llamada a los servicios de más de veinte mil técnicos y especialistas extranjeros, particularmente alemanes y norteamericanos (como el ingeniero Hugh Cooper, que diseñó los planos de la presa de Dnieproguez). Pagados en divisas fuertes, gozando de un nivel de vida elevado, constituyeron una carga gravosa para la balanza de pagos soviética; pero estos técnicos, venidos del Occidente capitalista, aportaron a la Revolución rusa una ayuda que resultó de todo punto decisiva... Al visitar Rusia en 1931, Émile Servan-Schreiber pudo comprobar que la gran fábrica de tractores Selmastroï funcionaba con seis ingenieros norteamericanos y diez alemanes (pág. 101), añadiendo que todas las fábricas de tractores empleaban «varios centenares de obreros especializados alemanes, norteamericanos o ingleses, que gozan de un estatuto privilegiado» (pág. 103). El año siguiente, G. Friedmann visitaba la fábrica de automóviles de Gorki, construida con la ayuda técnica de los ingenieros de Ford, que en 1932 constituían un verdadero «pueblo norteamericano» (*op. cit.*, pág. 72); un total de trescientos técnicos extranjeros participaron en la construcción y la puesta en marcha de Gorki.



Lám. 6 - IV Jean Aujame (1931). **La machine découpeuse du ruban continu,** en la «Biscuiterie l'Alsacienne» (Maisons-Alfort).

Desde 1934, la URSS dispuso de suficientes especialistas propios y pudo despedir a todos los expertos extranjeros, sustituyéndolos por ingenieros rusos formados en sus escuelas.

PRINCIPIOS DE LA ENSEÑANZA. — La instrucción proporcionada por la enseñanza general o especializada en la Unión Soviética obedece a principios múltiples de orden económico, pedagógico, social y político.

La tarea de la enseñanza ha consistido en proporcionar a la economía los trabajadores que precisaba, trabajadores calificados, en primer lugar, pero también mano de obra para los trabajos duros o las regiones menos favorecidas de las cuales tienden a apartarse ahora los jóvenes rusos que llegan al mercado del trabajo. Desde el punto de vista pedagógico, vemos la presencia constante de la preocupación, por lo demás característica del marxismo, de no separar el estudio del trabajo, y singularmente el trabajo intelectual del trabajo manual, de donde tenemos la reaparición periódica del «politecnismo», es decir, de la vinculación entre la enseñanza general (predominantemente científica) y el trabajo manual, de forma que se formen hombres que no se encuentren limitados a una especialización estrecha, y sean aptos para un desarrollo polivalente. Socialmente, el poder político parece deseoso —sobre todo en el período reciente— de luchar contra las desigualdades entre categorías sociales, que hacen que los jóvenes de las familias acomodadas y bien alojadas se beneficien de condiciones más favorables para sus estudios.

Tal situación podría desembocar en un reclutamiento oligárquico de los mandos superiores y a una disminución de la movilidad social que se considera como algo imprescindible para el advenimiento del régimen comunista, y el mantenimiento de un ritmo elevado de desarrollo económico. Políticamente, por último, no cabe dudar que los sectores estudiantiles son, lo mismo que en cualquier otra parte, un foco de disconformidad y de efervescencia intelectual cuya importancia ha ido creciendo desde el XX Congreso y los acontecimientos ocurridos a últimos de 1956 en Polonia y en Hungría, y aun cuando este tipo de consideración política no se haya invocado nunca oficialmente en apoyo de una reforma de la enseñanza, no hay que desconocer su importancia.

Valiéndonos de la discriminación que hace G. Friedmann (artículo publicado en *Arguments* de noviembre de 1958 en torno a la formación profesional en la Unión Soviética), analizaremos sucesivamente el sistema de educación *full-time* que funciona en cierta medida independientemente de la producción, y el sistema de la enseñanza paralela a la producción y parcialmente imbricada en ésta, dirigida a personas que ya tienen un empleo.

LA ENSEÑANZA «FULL-TIME». — De hecho la autonomía del sistema escolar *full-time* con respecto a la economía no ha sido nunca total, puesto que ya

desde que empezaron los planes quinquenales las escuelas no han dejado de estar ligadas a las fábricas o a las explotaciones agrícolas mediante un sistema contractual de ayuda recíproca («Chefstvo», o padrinazgo); además, la aplicación del principio del politecnismo tenía precisamente como meta evitar la formación de un vacío excesivo entre la vida escolar y la productiva.

1. El sistema soviético se apoya en una enseñanza de base proporcionada en las «escuelas medias», donde coexisten dos ciclos: el ciclo de 7 años y el ciclo de 10 años, siendo el primero el más difundido. Sin embargo, en 1932 un decreto del Comité Central del Partido anunciaba la extensión del principio de la «escuela de diez años»; pero no se realizaron progresos a este respecto, puesto que el XIX Congreso del Partido, en octubre de 1952, preveía nuevamente la generalización de la escuela de diez años, a partir de 1955 para las grandes ciudades, y desde 1960 para toda la Unión. No disponemos de cifras acerca de la generalización del ciclo de diez años, pero en 1958 G. Friedmann tenía la impresión de que distaba mucho de englobar «todas las ciudades de la Unión, aun las pequeñas y medianas».

La misma prudencia debe guiarnos cuando nos ocupamos de la extensión del sistema politécnico de enseñanza que, después de haber estado muy en boga durante los años 30 y tras haber declinado de modo inexplicable durante veinte años, volvió a aparecer en el XIX Congreso, donde se decidió «pasar a la enseñanza politécnica generalizada». De hecho, según cifras citadas en el XIII Congreso de las Juventudes comunistas (abril de 1958), escasamente el 10 por ciento de los colegios de enseñanza media de la R.S.F.S.R. impartían una instrucción «politécnica», consistente en prácticas durante los cursos quinto, sexto y séptimo (los tres últimos años del ciclo de siete), y en un período de prácticas asimismo, pero en una empresa, desde el octavo hasta el décimo curso. Desde luego, la ambición de los psicólogos del trabajo soviéticos radica en dar con la dosis óptima en que deben combinarse la formación de base y las especializaciones, en vistas a la adquisición rápida de nuevas aptitudes concretas.

Se comprende aquí hasta qué punto el politecnismo responde a las necesidades de una economía encaminada hacia la automatización progresiva, en la que los cambios de ocupación profesional deben ser facilitados al máximo, y también a las preocupaciones doctrinales de quienes desean colmar el abismo que media entre trabajo intelectual y trabajo manual.

2. Cabe a la enseñanza general en las «escuelas medias», existe una formación profesional comparable a nuestra enseñanza técnica, que es la brindada en las *escuelas profesionales,* que dependen de una Dirección general de las reservas de trabajo del Estado, creado en octubre de 1940 (y transformada en Ministerio en 1946). El mismo texto preveía que cada año de 800.000 a 1.000.000 de muchachos (y ulteriormente de muchachas) de la ciudad y del campo, de 14 a 15 años, recibirían obligatoriamente una formación

profesional, teniendo que realizar cuatro años de trabajo asalariado en las empresas del Estado. Los alumnos de la enseñanza media y superior quedan libres de tal obligación, que por lo demás no afecta más que a un contingente muy inferior al número de adolescentes en condiciones de ser convocados para ella. La enseñanza teórica alterna con el trabajo de taller, un día de cada dos. La duración de la enseñanza es de tres años, o de dos, según que el alumno haya o no terminado el ciclo de siete años.

3. Así como las escuelas profesionales van dirigidas a jóvenes de los que una parte no ha terminado siquiera el ciclo septenal (o enseñanza elemental), las *escuelas técnicas* conciernen a los muchachos que han recibido la enseñanza de diez años (o media) o a los adultos desmovilizados (los hay por oleadas después de cada reducción periódica de los efectivos militares soviéticos). La duración de la enseñanza es breve —de diez a dieciocho meses según las especialidades— y tiende a formar obreros altamente calificados merced a una enseñanza puramente técnica (además de un curso acerca de la historia del partido comunista soviético).

4. Los «technikums» forman a los agentes técnicos, a los contramaestres y a los jefes de taller. Al igual que ocurre con las escuelas profesionales, la duración de los estudios varía aquí según el nivel de instrucción: dos años y medio si se han terminado los estudios medios, cuatro años al salir de la escuela elemental.

5. Por último, en la enseñanza superior, los Institutos técnicos (V.T.OU.Z.) forman los ingenieros a un ritmo, como es sabido, muy superior al de cualquier otro país occidental, incluso los Estados Unidos (71.000 frente a 26.000 en 1956). Los estudios empiezan al terminar los diez años de enseñanza media y suelen durar cinco años y medio.

La promoción del trabajo. — La promoción del trabajo que asegura el sistema de enseñanza «postescolar» injertado en el ciclo productivo, pone en funcionamiento cuatro mecanismos. Las «escuelas de la juventud obrera y campesina», al nivel de la «escuela media», desempeñan el papel de establecimientos para la recuperación en cuanto a los tres últimos años del ciclo septenal, y menos a menudo para el ciclo de diez años. Acogen indistintamente jóvenes ciudadanos o rurales y adultos sin límite de edad. Son unas 7.000 para millón y medio de alumnos. Sigue luego la «formación de los adultos», que constituye una enseñanza técnica también para la recuperación, con una duración de seis meses, y que se caracteriza por el hecho de que cada adulto aprendiz es enseñado directamente por un obrero calificado, reclutado por contrato, y que no se ocupa más que de un alumno a la vez. La rapidez y la calidad de la formación así adquirida compensan, dicen los soviéticos, lo que este método tiene de caro. En tercer lugar, unos «technikums nocturnos» proporcionan la misma enseñanza que sus homó-

logos *full-time* y en 1955 dieron cabida a 55.000 estudiantes. Por último, los V.T.OU.Z. organizan cursos nocturnos, con una escolaridad de igual duración que para los estudiantes que no se dedican a ninguna otra actividad. Observemos, para terminar, que, lo mismo que en Francia, existe una enseñanza por correspondencia, denominada «enseñanza a los ausentes», para los diferentes niveles anteriormente mencionados (escuelas medias, technikums, enseñanza superior).

La reforma de 1958. — Partiendo de estas preocupaciones doctrinales o prácticas, y fundamentada en esta estructura bipartita de la enseñanza soviética, se produjo la reforma de la enseñanza decidida a últimos de 1958 por Kruschev, y que se caracteriza por una modificación apreciable de su estructura a la vez que por una permanencia de las preocupaciones anteriores. Así es como la escuela politécnica de diez años, hasta nueva orden, queda completamente abandonada, y la bifurcación al final del séptimo año de la escuela media (fecha en la que numerosos jóvenes suspendían sus estudios para convertirse en obreros calificados o agentes técnicos) sería obligatoria para la casi totalidad de los estudiantes. Con la salvedad de unos cuantos individuos excepcionalmente dotados para la música o las matemáticas, todos habrían de ingresar en el sistema de enseñanza postescolar anteriormente definido, es decir, teniendo que realizar a la vez sus estudios y un trabajo productivo. Al cabo de cinco o seis años, una selección que no sería ya puramente profesional, sino que haría intervenir a los órganos de las Juventudes comunistas y a los sindicatos, determinaría quiénes merecerían ser exclusivamente estudiantes. «Desconfianza frente a los diplomados de la Universidad, anhelo de lograr el reclutamiento en obras, minas, "tierras vírgenes", para todos los trabajos difíciles y lejanos en la inmensidad del territorio, deseos de combatir el favoritismo (reconocido oficialmente por Kruschev), así como la "oposición de los padres" que se sumaba a las oposiciones de ingreso a las facultades, lucha mediante medidas draconianas contra la repugnancia hacia los trabajos manuales, aumento del número de técnicos al aproximarse las "clases huecas" nacidas entre 1941 y 1945, deseo asimismo de atemperar a una juventud cada vez más ávida de información objetiva, de intercambios con el extranjero, de discusión crítica» (G. Friedmann), son otras tantas consideraciones que obraron indudablemente en favor de la reforma escolar de 1958, demostrando una vez más que para el Poder soviético el hombre es, desde luego, como decía Stalin, el «capital más valioso», y que su formación tiene que obedecer a todos los criterios que orientan la acción de dicho poder: imperativos de la producción, pero también movilidad social y selección. Los cambios de la estructura social no pueden abandonarse, como tampoco el funcionamiento de la economía, al dinamismo espontáneo de los individuos o de los grupos sociales inter-

medios; tienen que ser objeto de una política siempre consciente de sus intenciones, aunque vaya cambiando en sus medios de acción.

3. LAS RELACIONES DE PRODUCCION

a) *Las incidencias de la industrialización planificada en las relaciones de trabajo*

En el *período revolucionario,* las condiciones de trabajo se caracterizan en Rusia por un clima social tenso en extremo, y una hostilidad tenaz del poder público frente a cualquier forma de asociación obrera. Prohibidos durante mucho tiempo, y tolerados luego por la ley, los sindicatos estaban sometidos a un control muy riguroso, y por otra parte se interesaban a menudo más por las luchas políticas que por la acción reivindicativa. De este modo se atenían a las concepciones de Lenin, que, sobre todo en su libro *¿Qué hacer?,* se mostró profundamente hostil a lo que él denominaba «trade-unionismo», es decir, a la preocupación exclusiva de sus miembros por obtener ventajas de tipo material.

Hasta 1906 el sindicalismo no estaba autorizado y «la mera pertenencia a una sociedad cuya meta fuera la de suscitar el odio entre patronos y obreros o de preparar huelgas, caía en el ámbito de la ley penal» (L. Greyfie de Bellecombe, *Les Conventions Collectives de Travail en Union Soviétique,* página 18). Las huelgas ilegales organizadas por organismos clandestinos desembocaron a veces, no obstante, en la conclusión de convenios colectivos, como el de las industrias petrolíferas de Bakú en 1904.

Después de la revolución de 1905, que reveló la fuerza del movimiento obrero ruso, se concedió a las asociaciones de trabajadores un estatuto legal (1906). Pero la cantidad de convenios colectivos ulteriormente firmados sobre esta base fue muy limitada, debido a las trabas que la misma ley puso a la acción sindical, y a la orientación política de los propios sindicatos.

DESPUÉS DE LA REVOLUCIÓN DE FEBRERO DE 1917: LIBERTAD SINDICAL. — El gobierno provisional creado después de la primera revolución de febrero de 1917 proclama la libertad de «formar asociaciones y uniones para fines no contrarios al derecho penal» (decreto de 13 de abril de 1917). Se asiste entonces a un desarrollo de los sindicatos (eran 36 en enero de 1917 y 967 en junio del mismo año), que coexisten con los «comités de fábricas e industrias» formados espontáneamente a poco de la revolución de febrero. Las primeras intervenciones en cuanto a la organización de las relaciones de trabajo no procedieron sin embargo de ellos, sino de los Soviets de diputados obreros que tomaron la iniciativa de crear «cámaras de conciliación fabriles», organismos permanentes encargados de resolver los conflictos laborales y

de concluir convenios colectivos. Pero los sindicatos, en plena expansión, las controlaron, y concluyeron numerosos acuerdos salariales.

Después de la revolución de octubre de 1917. — Caído el gobierno provisional, se multiplican los convenios colectivos con la aprobación del nuevo poder bolchevique, deseoso de utilizarlos para contrarrestar la autoridad patronal de las empresas. Consisten sobre todo en acuerdos que estipulan aumentos salariales, y se justifican en gran parte por la inflación entonces imperante.

Ante los inconvenientes económicos de estas alzas salariales, el nuevo gobierno hizo frente a la «desviación sindical» imputada a la influencia del partido menchevique y consistente en reivindicar sin tener en cuenta las posibilidades financieras de las empresas. En enero de 1918, en el I Congreso Sindical, la mayoría bolchevique adoptó una resolución que destacaba la necesidad de anteponer la productividad y la disciplina a las satisfacciones inmediatas.

Comunismo de guerra y convenio colectivo. — Esta evolución en el comportamiento de los organismos rectores de los sindicatos se caracteriza especialmente por una centralización de la política salarial tendente a poner coto a las disparidades entre ramos y regiones, y a impedir que los sindicatos locales traten de obtener ventajas superiores a las inscritas en los acuerdos nacionales o regionales de salarios. Este límite impuesto a las reivindicaciones lleva aparejada una ampliación del sistema de salarios a destajo, la inclusión también en los convenios de normas de rendimiento (en el sector nacionalizado), y hasta de disposiciones que limitan el derecho a la huelga.

Dos son los hechos que acentuarán este carácter autoritario de la reglamentación de las condiciones de trabajo: la instauración del comunismo de guerra y la nacionalización, en junio de 1918, de las industrias clave.

La discriminación entre la reglamentación de trabajo por contrato o legal tiende a desaparecer a expensas de la primera, siendo el convenio colectivo una mera prolongación de la segunda. El decreto de 2 de julio de 1918 deja bien estipulado que los salarios constituyen la materia esencial de los convenios y que los elementos del estatuto de trabajo distintos de los salarios deben regirse por vía contractual. Pero de hecho, los aumentos salariales ya no se llevaron a cabo desde entonces más que por vía legal, habiendo de ser los baremos incluidos en los acuerdos de salario aprobados por el Consejo Central de los Sindicatos, cuya subordinación al Partido es más acentuada que antes. Por otra parte, las cuestiones de contratación y despido, de duración del trabajo, etc., son objeto de un prototipo de convenio aprobado por el Comisariado (ex Ministerio) del Trabajo, y que se hace obligatorio para todas las empresas estatales.

Estas discriminaciones rigurosas se codifican en el Código del Trabajo de diciembre de 1918. En una economía regida por el Estado, aún militarizada, como la del comunismo de guerra, la determinación de las condiciones de trabajo acaba escapando por completo a las negociaciones entre patronos y asalariados. El decreto de 17 de junio de 1920, que fija el principio de la determinación por el Estado de todos los salarios, consagra la desaparición virtual del convenio colectivo.

1921: LIBERTAD DEL MERCADO DEL TRABAJO. — La transformación de la política económica decidida por Lenin en 1921 da lugar al resurgir de un sector privado y a la supresión del trabajo obligatorio, restableciendo la libertad del mercado del trabajo. En consonancia, los sindicatos cobran mayor libertad para consagrarse a sus tradicionales funciones de protección obrera, y van a hallarse en condiciones de utilizar el convenio colectivo como instrumento para obtener ventajas materiales para sus miembros. Habida cuenta del contraste profundo que existe con la situación tal y como se nos presenta después de 1928-1929, casi podríamos hablar aquí de un cambio radical.

Pero aun dentro de la N.E.P., y singularmente en lo que hace a las relaciones de trabajo, tenemos que situar el corte hacia los años 1924-1925: con la evolución de la economía hacia una estructura más centralizada y el retroceso habido en los mecanismos del mercado, la concepción tradicional de la acción sindical y de los convenios colectivos aparece como inadaptada al nuevo modelo económico que empieza a esbozarse. En vez de buscar por procedimientos democráticos una adaptación que pudiera garantizar las libertades obreras, el poder soviético, según veremos, escogerá la solución autoritaria de meter en cintura a los sindicatos y suprimir los convenios colectivos.

LENIN Y LOS SINDICATOS. — Poco antes de la N.E.P., en noviembre de 1920, se abrió un importante debate en la I Conferencia Panrusa de los sindicatos, acerca del papel de éstos en el Estado socialista. Trotzki y Lenin se enfrentaron en esta ocasión: el primero declaró que la lucha de clases había pasado a ser algo inútil después de triunfar la revolución y que los sindicatos ya no debían servir más que para la organización de la producción, en tanto que Lenin sostenía que el Estado soviético era un «Estado obrero con deformaciones burocráticas», y que negar la necesidad de defender los intereses del proletariado equivalía a «dejarse llevar al ámbito de las abstracciones o del ideal que sólo alcanzaremos dentro de quince o veinte años, o quizás aún más tarde».

A PRINCIPIOS DE LA N.E.P. — La misma idea iba a ser expresada a principios de la N.E.P., en una resolución del Comité Central del partido bolche-

vique, inspirada por Lenin, acerca del papel y de las tareas de los sindicatos en las condiciones de la «nueva política económica». Se había reconocido de modo muy especial que la tendencia de las empresas nacionalizadas a acrecentar el rendimiento del trabajo, el celo excesivo del poder público, creaban inevitablemente «ciertos conflictos de intereses en lo que hace a las condiciones de trabajo, en las empresas entre la masa obrera y los directores y responsables de las empresas nacionalizadas. En lo que hace a éstas es, pues, necesariamente un deber de los sindicatos defender los intereses de los trabajadores, y en la medida de lo posible mejorar su situación material, rectificando constantemente los errores y exageraciones de los organismos del mecanismo estatal». Esta afirmación iba desde luego acompañada de reservas importantes: los sindicatos debían convertirse en «escuelas de comunismo, en particular escuelas de gestión de la industria socialista», es decir, preparar a sus miembros para que se convirtieran en los dirigentes empresariales de que tanta necesidad tenía la industria nacionalizada. Sin embargo, la más importante de las tareas seguirá siendo la defensa de los intereses obreros, hasta que la contradicción con la política de industrialización acelerada y autoritaria del partido bolchevique acabe por estallar.

El Código de 1922. — El renocimiento del derecho sindical de protesta se pone particularmente de manifiesto en la forma con que el Código del Trabajo de 1922 prevé la sanción de la buena ejecución de los convenios colectivos: mientras que el patrono puede incurrir en responsabilidad civil y aun penal (en caso de mala fe) si falta a sus compromisos, no se prevé responsabilidad alguna contra el sindicato, aun en caso de recurso a la huelga. Los únicos responsables son los asalariados de la empresa, quienes pueden ser sancionados con el despido o un retroceso en su categoría profesional (en caso de no ejecución de las normas de rendimiento estipuladas en el convenio).

De por sí solo el retorno a una concepción clásica del convenio colectivo constituía una clara transformación de las relaciones de trabajo en un sentido más liberal. Este Código del Trabajo de 1922 define, en efecto, el convenio colectivo como un acuerdo concluido entre un sindicato y un patrono, «que fija las condiciones del trabajo y de la contratación» y «determina el contenido de los futuros contratos de trabajo individuales». Se aplica a todos los asalariados de la empresa, incluso a los que no están sindicados. No obstante, el convenio sólo puede pactarse con los sindicatos, no teniendo competencia en ese terreno los comités de fábrica, aun en el caso en que tan sólo una empresa está afectada, para que se logre con ello cierta uniformidad en las condiciones laborales.

Reivindicaciones. — Esta uniformidad no impidió que, como vimos anteriormente, los salarios se diferenciasen mucho entre los diversos secto-

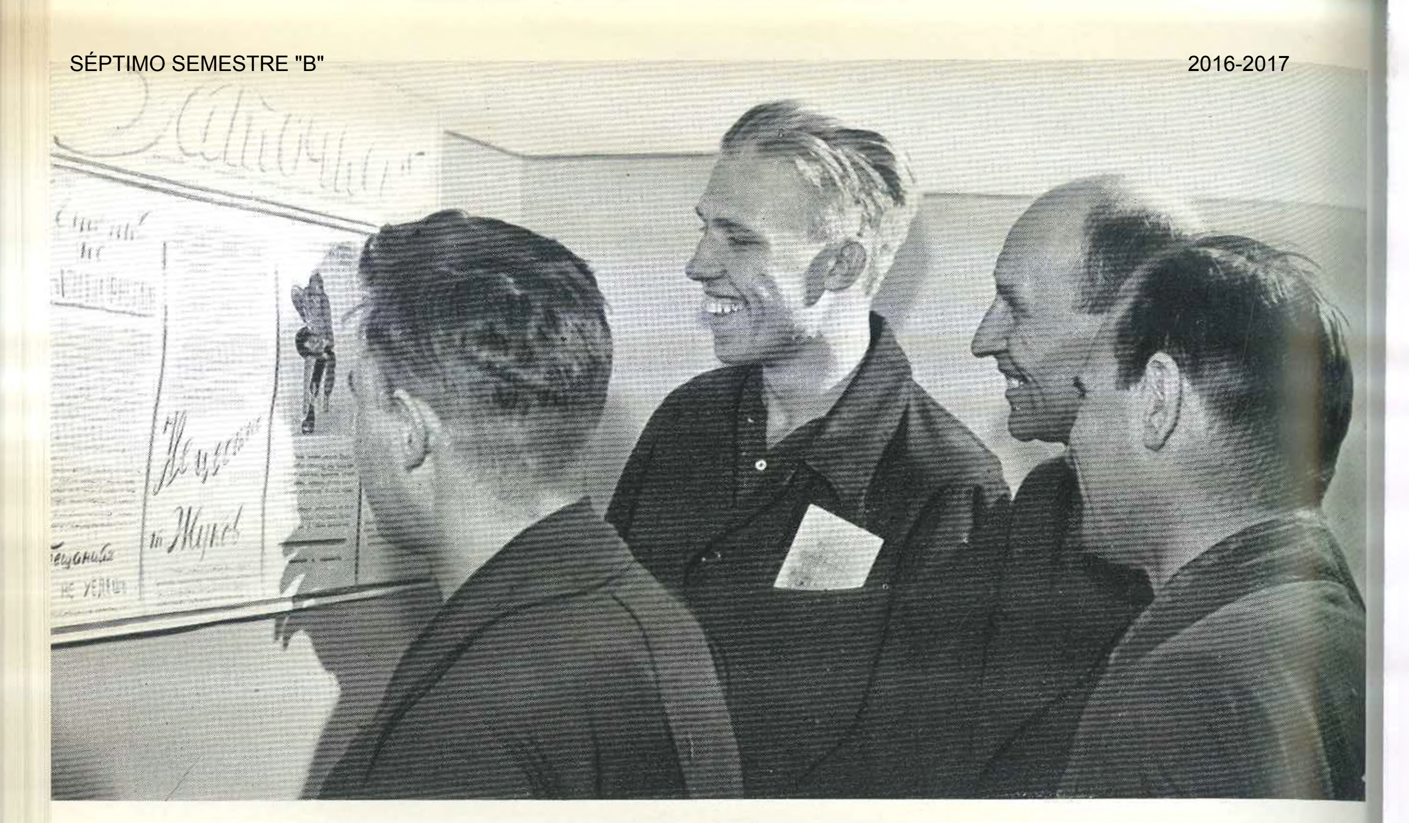


PRIMERA LECCIÓN EN UNA NUEVA ESCUELA SOVIÉTICA

Esta escuela ha costado 3 millones de rublos y se terminó en siete meses. Los niños imitan las nubes, los rayos, la lluvia... Desde 1954, el uniforme es nuevamente obligatorio.

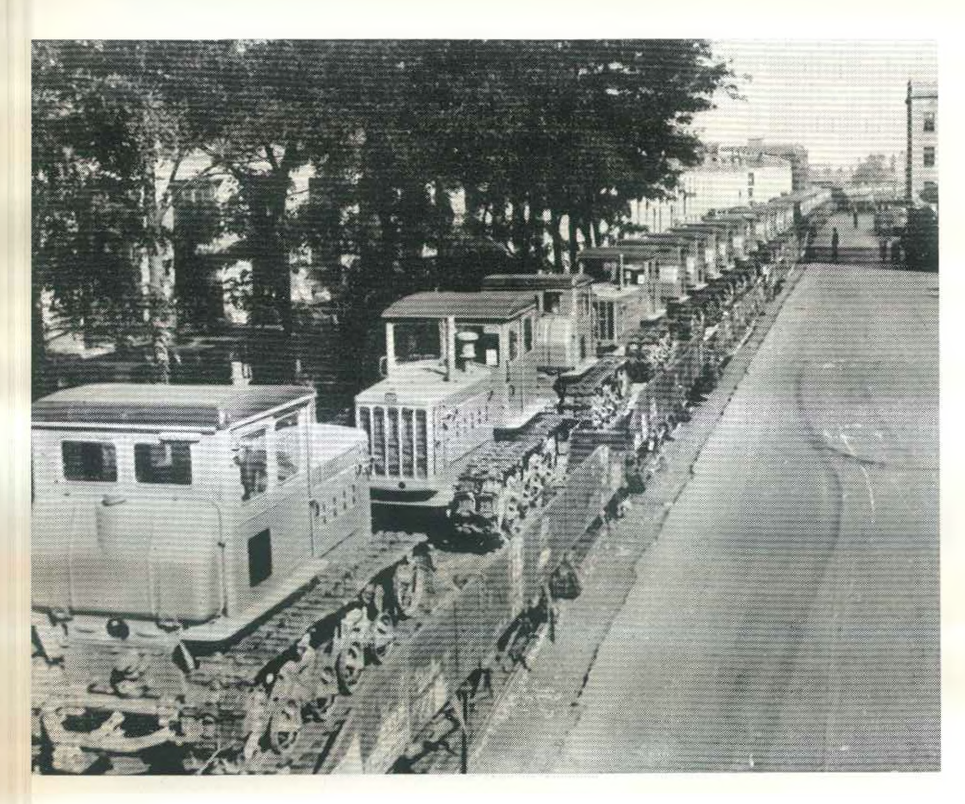


Otro aspecto de las clases de mecánica en un colegio de Moscú.



PERIÓDICO MURAL

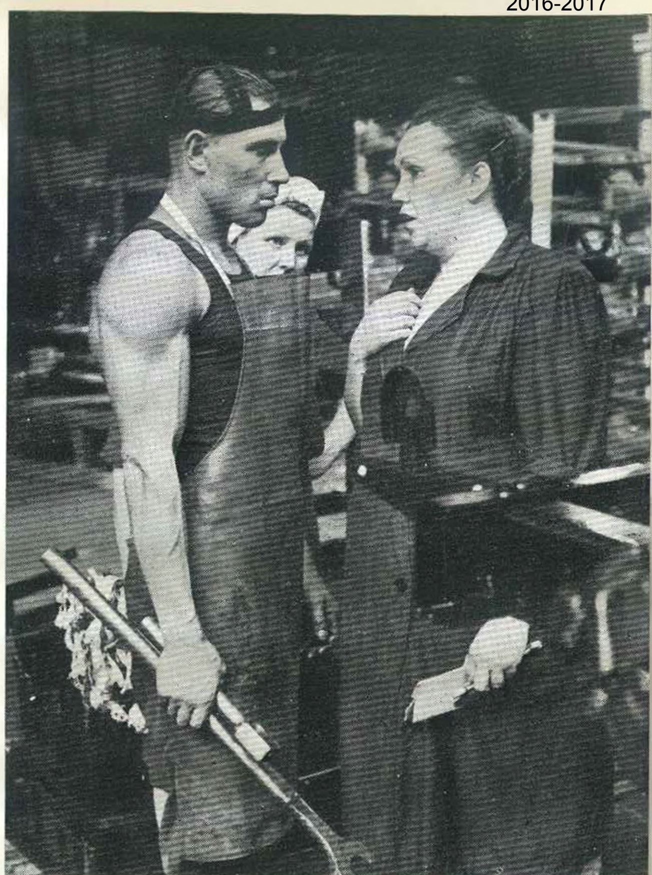
«El Tornero», leído por los obreros de un taller. La redacción del periódico «El Tornero» trata de dar a cada número un aspecto nuevo y original.



MÁQUINAS PARA EL CAMPO

Tractores para la agricultura expedidos por ferrocarril desde una gran factoría de Kharkov.

FÁBRICA DE CAMIONES «ZIS» (Moscú)



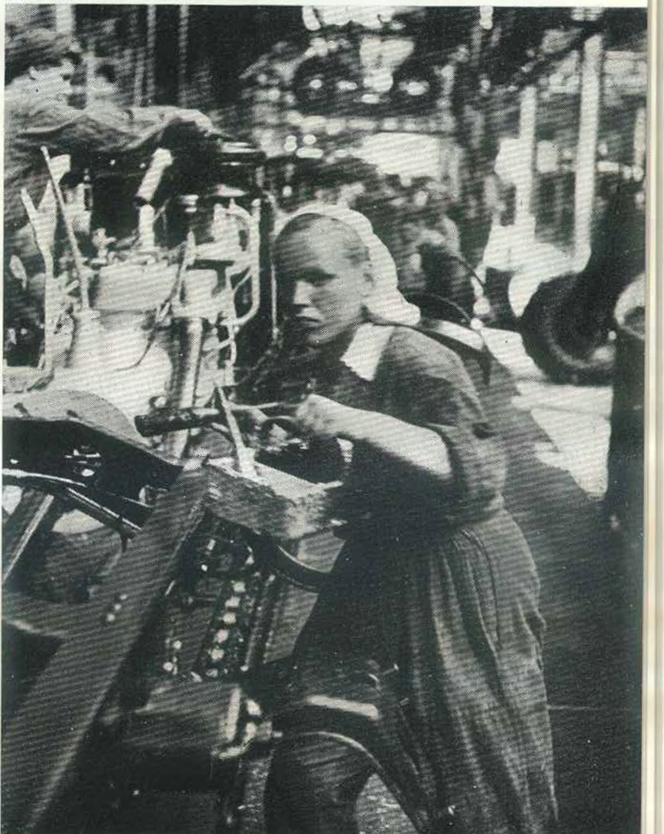
El 40 por ciento de los trabajadores de las fábricas «ZIS» son mujeres. La empresa ha organizado para las obreras y las familias de los obreros guarderías y jardines de infancia.

Una mujer encargada del control conversando con un obrero.

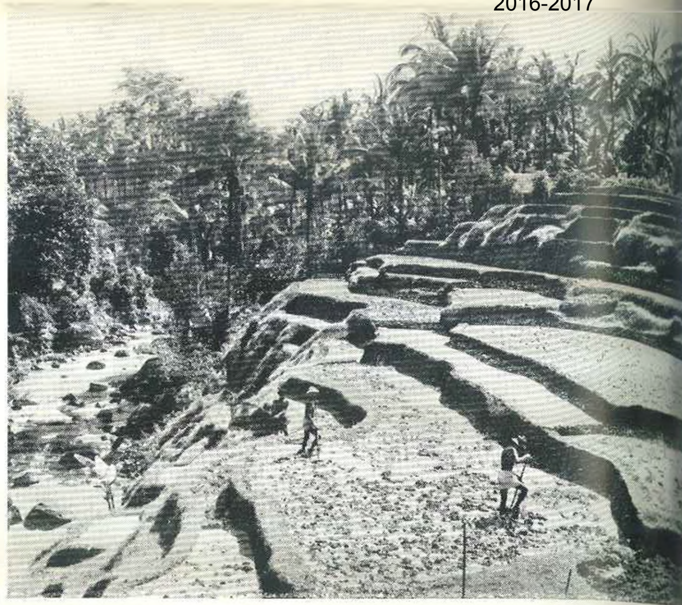
Abajo, izquierda: montaje de las ruedas de los camiones con berbiquí neumático.

Abajo, derecha: dos obreras trabajando en la cadena sobre el chasis de un camión.

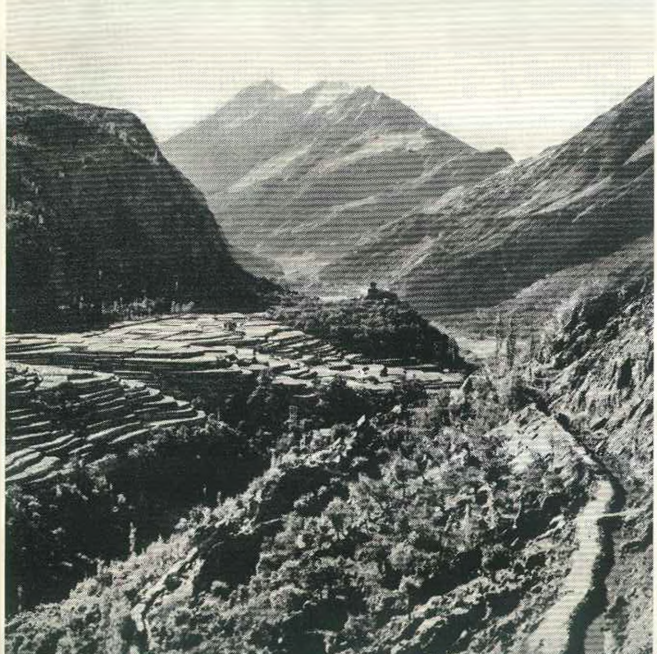




EL ARROZ, CULTIVO VITAL EN PAÍSES SUBDESARROLLADOS



Todas las pendientes accesibles se transforman en terrazas (Bali, Indonesia).



En un valle de Cachemira, en litigio entre India y Pakistán.



Entrojado del arroz en el «Kampung», granero cuya altura por encima de las demás casas es el barómetro de la felicidad familiar.

res de la economía (sector privado, estatal o paraestatal). El convenio colectivo se prestaba a tales distorsiones, si tenemos en cuenta que en primer lugar el control ejercido por el Estado en materia salarial se limitaba durante los primeros años de la N.E.P. a la fijación de un salario mínimo que los convenios podían superar impunemente. Además, los procedimientos para la resolución de los desacuerdos relativos a la conclusión de convenios colectivos aventajaban a los sindicatos. En el sector público de la economía podían imponer a la administración el recurso al arbitraje de las Cámaras de Conciliación (en el sector privado la utilización del derecho de huelga se consideraba como una garantía suficiente frente al patrono). Las decisiones arbitrales quedaban sometidas al control del Comisariado del Trabajo, pero este control tan sólo se extendía a la legalidad de las sentencias, y tenía por meta la de asegurar que la cuantía de los salarios incluidos en los acuerdos formados, no era inferior a los mínimos legales.

Las reivindicaciones sindicales no encontraron resistencia alguna en el sector privado, poco inclinado a suscitar conflictos sociales en los que el poder público podría tomar posición contra él, y mejor capacitado además para conceder salarios elevados teniendo en cuenta que la industria ligera (muy poco nacionalizada) funcionaba en mejores condiciones que la industria pesada estatal. En el sector público de la economía, en cambio, la sujeción de las empresas a las normas estrictas de la contabilidad pública no favorecía la solución pacífica de los conflictos salariales. Los árbitros, al no tener ninguna responsabilidad en la gestión, tendían a afirmar la justicia de las reivindicaciones sindicales, de donde se derivaban incesantes rebasamientos de los créditos en el sector más nacionalizado.

En 1923, estas contradicciones quedaron allanadas con una elevación oficial del salario mínimo legal, la aplicación del principio de la «contabilidad económica» *(khozrachtchot)*, es decir, de la gestión comercial en las empresas del Estado, y los progresos de la productividad, que permitieron compensar las alzas salariales.

Solución de los conflictos. — ¿Cómo se resolvían en aquel instante los desacuerdos sobre la aplicación de los convenios colectivos? Había dos caminos posibles: la conciliación o la acción ante los tribunales judiciales.

La senda de la conciliación se abría mediante un recurso ante las Comisiones de Tasaciones y de Conflictos (R.K.K.), que vimos intervenir en la sección precedente acerca de la fijación de las normas, y que son unas comisiones paritarias integradas por representantes del comité de fábrica y de la administración. Sus decisiones son definitivas, salvo anulación por ilegalidad decidida por el Comisariado del Trabajo.

En caso de no llegarse a acuerdo alguno, se llevaba el litigio ante las cámaras de conciliación o tribunales arbitrales anteriormente evocados. Sin

embargo, las partes podían litigar ante los tribunales judiciales, que se constituían en sesiones especiales, llamadas «Sesiones de Trabajo».

Este sistema de regulación de los conflictos laborales no funcionó, sin embargo, de modo plenamente satisfactorio. Los R.K.K. resultaron demasiado influenciados por los árbitros y las posiciones de la Administración; además, lo muy reducido de su técnica procesal dio lugar a que en numerosas ocasiones se anularan sus decisiones. Además, las «Sesiones de Trabajo» resultaron muy pronto poco favorables a los intereses de los asalariados, y éstos evitaban, siempre que podían, su intervención.

Después de 1925: progresos de la planificación. — La ley de 29 de agosto de 1928 iba a delimitar más estrictamente las competencias de las diversas jurisdicciones. Todos los conflictos ligados a la ejecución de los convenios colectivos recaían en adelante directamente dentro del ámbito de competencia exclusivo de las R.K.K. que decidían en primera instancia. En caso de no intervenir solución amigable alguna, el conflicto pasaba en apelación a los tribunales de justicia. Este sistema duraría hasta 1957 (véase *infra*).

Paro en seco. — El número de conflictos de trabajo se eleva considerablemente a partir de los años 1924-1925 porque el poder político manifiesta su voluntad de oponerse a una subida de los salarios más rápida que el incremento de la productividad. La resolución del P.C. ruso de 19 de agosto de 1924 destaca la gravedad de esta ruptura del equilibrio financiero de las empresas y pide que se eche mano más ampliamente del trabajo a destajo y del reajuste de las normas de trabajo. La aplicación de estas medidas acarreó cierta disminución del ritmo del aumento de los salarios.

Este deseo de evitar que los movimientos de salarios intervengan a retropelo de la evolución económica intentada provocará, además, un cierto retroceso de los convenios colectivos con respecto a los reglamentos administrativos para la fijación de las condiciones de trabajo. En lo que concierne particularmente a los salarios, el Estado va a preocuparse por fijar, no sólo los mínimos, sino unos máximos de remuneración, recortando así el ámbito del convenio colectivo.

Cifras de control. — Desde 1926 unas «cifras de control» publicadas anualmente prevén cuál será en cada sector de actividad el porcentaje de incremento global de los salarios, la porción de esta progresión que deberá cubrir un fondo de reparto equitativo «entre industrias de altos salarios e industrias con salarios bajos», y la que deberá quedar asegurada con el aumento de la productividad. Unas directivas preparadas conjuntamente por el Consejo Central de los Sindicatos y el Consejo Superior de la Economía Nacional

(a modo de gran Ministerio de Asuntos Económicos), ponen estos datos globales en conocimiento de los servicios administrativos y de las organizaciones sindicales de base.

Por otra parte, en la *función pública,* la fijación de los sueldos deja después de 1925 de depender de convenios colectivos. El decreto de 9 de junio de 1925 establece una clasificación de los empleos y de las remuneraciones correspondientes. Desde 1933, los sueldos de los funcionarios quedan todos determinados por vía de reglamento.

Esta evolución de las relaciones entre el poder político y los sindicatos no dejó de suscitar el descontento de éstos. Señaladamente la política de rigor financiero, aunque aprobada en principio por el VI Congreso de los Sindicatos en noviembre de 1924, tuvo que hacer frente a la hostilidad de los obreros y de las organizaciones sindicales locales.

De hecho, el problema planteado era doble: se trataba, por una parte, de la evolución del nivel de vida de los trabajadores y del esfuerzo de austeridad que se les podía imponer. Pero también se trataba de saber si la acción sindical era o no compatible con la instauración de una economía planificada.

El primer punto no fue evocado sino de modo asaz indirecto durante la N.E.P., bajo la forma de una referencia, en las directivas oficiales, a la productividad como condición del progreso del nivel de vida. El segundo, en cambio, se trató harto explícitamente, de un modo que no permitía en absoluto imaginar los acontecimientos que iban a seguir. Ciertos «comentaristas autorizados», escribe L. Greyfie de Bellecombe, admitían que la tradicional función de defensa de los intereses obreros asumida por los sindicatos no era incompatible con la existencia de una economía planificada; tan sólo se trataba de que la acción de reivindicación se ejerciese, no ante empresas particulares, sino cerca de los organismos centrales de planificación para todo un ramo de la industria. En el VII Congreso de los Sindicatos rusos el adalid sindicalista Mijail Tomsky declaraba, abundando en igual sentido: «Sin plan, sin planificación, no se puede concebir edificación socialista alguna. Pero, ¿acaso se puede planificar la economía sin tener en cuenta el salario de los obreros? No se puede, porque el salario es una de las partidas más importantes del capítulo de los gastos. De aquí la necesidad de una planificación del reajuste positivo de los salarios.»

DISMINUCIÓN DE LAS HUELGAS. — En las empresas, las directivas fijadas desde el escalón central no parecen haber sido respetadas, puesto que en 1928 la productividad es inferior, y ciertas alzas salariales superiores, a las previsiones del gobierno. Pero las huelgas no dejan de perder importancia, y son obra de elementos ajenos a los sindicatos. Desde luego, la huelga no ha sido prohibida teóricamente, pero se la considera como el trasunto, ya de un «trabajo provocador de elementos contrarrevolucionarios», ya de un «atraso

político», ya de un funcionamiento deficiente de la administración o de los sindicatos. El artículo 59 del Código Penal de la R.S.F.S.R. (República Socialista Federativa Soviética Rusa, la más importante de las quince repúblicas) prohíbe los «disturbios de masa», acompañados de coacción ejercida contra las autoridades para obtener la «satisfacción de exigencias manifiestamente ilegales». El artículo 131 sanciona por otra parte «la inejecución de una obligación derivada de un contrato concluida con una institución o una empresa del Estado, si el examen del caso... evidencia el carácter mal intencionado de la inejecución». (Se señalan, sin embargo, algunos casos de huelgas clarísimas: en el campo de trabajo de Vorkuta —en 1953— y en ciertas fábricas de la región de Moscú en noviembre de 1956, para protestar contra el modo en que se había llevado a cabo la revisión de las normas, véase *supra.*)

Con relación a los convenios colectivos, los comentarios de los juristas son menos favorables que respecto a los sindicatos. Escribe uno de ellos en 1927: «Existe cierta contradicción entre la idea fundamental del Código —fijación de un mínimo de garantías legales con posibilidad de aportarle mejoras por método contractual— y la política económica de la Unión Soviética en la fase actual de su organización.» Y precisa otro teórico que la unidad del convenio colectivo reside menos en la mejora de la condición obrera que en su papel de «método para la aplicación del principio planificador».

De hecho, tal es el objetivo que se asignará a las organizaciones sindicales rusas después de terminada la N.E.P.

Depuración sindical. — En 1928, los dirigentes sindicalistas rusos se habían declarado en favor de la fracción «derechista» del P.C. soviético que defendía la tesis de una industrialización lenta. Prevaleció la tesis stalinista de una industrialización acelerada, con lo cual el Consejo Central de los Sindicatos fue depurado y sustituido por elementos adictos a Stalin. Aparte de su participación en las discusiones internas del partido bolchevique, los sindicatos, fuerza es reconocerlo, representaban una amenaza permanente para el monopolio del poder político detentado por el Partido, porque también ellos tenían títulos para reclamarse representantes de la clase obrera, y con probabilidades también de verse aún más sostenidos, puesto que se habrían presentado como adversarios de una política de austeridad draconiana cuyo peso iba a soportar aquella misma clase.

Sin embargo, la sujeción y subordinación de las organizaciones sindicales al Partido no tuvo que vencer ninguna fuerte oposición, ya que el movimiento sindical no estaba muy profundamente arraigado en Rusia. En 1919 contaba con el mismo número de obreros que en 1913, o sea, unos dos millones y medio. En 1932 eran cinco millones, lo que significa que la

mitad de los trabajadores era de origen rural, careciendo, por lo tanto, de toda tradición sindical. Observemos que actualmente los efectivos sindicales ascienden a cincuenta millones de asalariados sobre cincuenta y dos, proporción considerable y que resulta comprensible cuando se sabe que los sindicados son los únicos en gozar de los seguros sociales.

La nueva política que iba a pedirse a los sindicatos queda definida el 25 de octubre de 1929 en un artículo editorial de *Pravda* que declaraba especialmente: «En el momento actual de la edificación socialista, el lugar que corresponde a los sindicatos se encuentra en la vanguardia de los que luchan por el ritmo de producción.»

PRIMEROS PLANES QUINQUENALES. — En el XVI Congreso del Partido Comunista de julio de 1930, una resolución acerca de los sindicatos pone en la picota el «tradeunionismo» ya criticado por Lenin, es decir, la defensa de los intereses del personal contra los administradores de las empresas estatales, sin atender a razones. Esta defensa debe tener lugar, de hecho, por medio de una colaboración con el poder público encaminada a incrementar las fuerzas productivas, utilizando a tal efecto los contactos de los sindicatos con los asalariados. La fusión del Comisariado del Trabajo y del Consejo Central de los Sindicatos en 1933 subraya claramente el carácter paraadministrativo atribuido a los sindicatos.

PAPEL PARAADMINISTRATIVO. — Administran los seguros sociales y los servicios de la Inspección del Trabajo. En la empresa, estimulan a los obreros a perfeccionar su especialización. Palían asimismo la ausencia de servicios de selección y orientación en las fábricas, ayudando a los obreros a encontrar un trabajo mejor adaptado a sus posibilidades.

PAPEL REIVINDICATIVO. — Por último, por lo menos en dos casos, siguen desempeñando un papel próximo a la concepción tradicional del sindicalismo: en caso de abuso cometido por la dirección en el reparto de los alojamientos construidos por la empresa y cuando hay desacuerdo entre la dirección y el personal acerca del recurso a las horas extraordinarias. Luego veremos la insuficiencia de los resultados obtenidos en este sector, sin embargo limitado, de la reivindicación.

En esta óptica «productivista» el convenio colectivo cambia de sentido y debe convertirse también en un medio activo de ejecución de los objetivos del Plan, y no en mero reflejo pasivo de su realización. En adelante, cada convenio se concluye al nivel de la empresa entre la dirección y la organización sindical local. Pero el contenido del acuerdo va predeterminado por las directivas precisas relativas a los porcentajes de aumento de los salarios y de la productividad, a la disminución de los precios de coste, a la cuan-

tía de los créditos que deben dedicarse a la seguridad del trabajo y a la mejora del nivel de vida del personal. (Decreto de 13 de diciembre de 1930.)

Además, el convenio ha dejado de definir como antes los derechos de los asalariados, pasando a determinar los deberes de ambas partes contratantes. Habida cuenta del reforzamiento de los poderes de la administración, se trata sobre todo de destacar las obligaciones del personal en relación con la ejecución del Plan. En cuanto al capítulo de las remuneraciones, la antigua concepción sindicalista de las normas medias se sustituye por una definición que adapta la norma de rendimiento a las realizaciones de los mejores obreros. Desde 1933 las normas pertenecen, por otra parte, al ámbito reglamentario, y en 1934 les toca la vez, en ese camino, a los demás elementos de la remuneración. Tan sólo subsiste cierto control sindical oficial sobre los gastos de carácter social de la empresa.

DESPUÉS DE 1934: DESAPARICIÓN DE LOS CONVENIOS COLECTIVOS. — Durante unos años —exactamente entre 1929 y 1933— el convenio colectivo había revestido un carácter normativo y se sustituía a la legislación de la que morigeraba las insuficiencias en lo que hace a ciertos problemas de regulación del trabajo, donde las necesidades de la industrialización reclamaban soluciones nuevas (contratación y estabilidad de la mano de obra, formación profesional).

Esta función de sustitución perdió su objeto cuando las prescripciones del Poder público en materia de condiciones del trabajo se multiplicaron lo bastante, pidiéndose ya desde 1933 la eliminación en el convenio colectivo de todo cuanto no es más que mera reproducción de un texto oficial. Convertido en gran parte en pura reiteración de la legislación laboral, el convenio colectivo se nos presenta asimismo como un fracaso en lo relativo a la planificación de los salarios, puesto que hasta en 1933 constan rebasamientos injustificados de la masa de los salarios inicialmente prevista en el plan.

Por último, no facilita en absoluto la realización de los objetivos del plan, puesto que las campañas de control sobre la buena ejecución de los convenios son consideradas por las organizaciones sindicales de base como una oportunidad para subrayar las veces en que la administración ha faltado a los compromisos contraídos.

MUERTE PAULATINA DE LOS CONVENIOS. — Por ello, después de 1934, los convenios colectivos dejan de renovarse, sin que ningún texto oficial decretase su abrogación. Su fracaso (desde el punto de vista de las esperanzas puestas en ellos por el nuevo régimen) es también el de los sindicatos: interesa constatar que es a comienzos de 1934 cuando surge una suerte de crisis sindical, durante la cual los sindicatos fueron acusados de no haberse ocupado suficientemente de las necesidades de los obreros y de no haber sabido adaptar

sus métodos al nuevo contexto político. Un año después Stalin les aconsejó que se ocuparan más de «la personalidad humana, el alojamiento, la cultura, las necesidades cotidianas de la clase obrera». Lo que equivalía a alejarlos de las cuestiones propiamente económicas, de la elaboración de las condiciones de trabajo y de la organización de la producción, para especializarlos en tareas exclusivamente sociales que no se habían mencionado en el momento del giro trascendental de 1931. En 1937 se restablece el voto secreto para las elecciones a los comités sindicales de empresa, pero con el paliativo importante de que los candidatos son designados públicamente por aclamación.

Desde 1945 hasta 1956. — Sin que hubiese mediado un cambio en las concepciones oficiales acerca de la función de los sindicatos, ni un cambio politicoeconómico de la índole de la N.E.P., los convenios colectivos recobran su vigencia en febrero de 1947. Los dirigentes soviéticos parecen haber querido volver, a partir de nuevas bases, a la utilización de los procedimientos tradicionales de protección obrera al servicio de la realización del Plan. La noción teórica de convenio colectivo tampoco cambió frente a la de 1930: tiene que ser un instrumento de educación técnica a la vez que política del personal y partir del principio de que no hay contradicción alguna entre los intereses de la empresa y los del personal.

Elaboración de los convenios. — Lo mismo que en 1930, los convenios colectivos se concluyen siguiendo un procedimiento descentralizado puesto que los firma la administración de cada empresa y el comité sindical. Las dos partes elaboran el proyecto de convenio inspirándose en tres documentos: el Plan, el prototipo de convenio preparado por la federación sindical y el Ministerio de un ramo de actividad, y la carta directiva emanada de iguales fuentes, en la que se determinan los índices de incremento de los salarios y de la productividad, de disminución de los precios de coste, y las cantidades a dedicar a la protección del trabajo así como al bienestar del personal. Para tener en cuenta las particularidades de la empresa se utilizan los resultados proporcionados por el control de los resultados de años precedentes, así como las sugerencias del personal.

De este modo los sindicatos se comportan, durante la fase de elaboración de los convenios, como auxiliares de la dirección de las empresas. Además, en esta fase, los riesgos de divergencias son muy reducidos porque las reivindicaciones con consecuencias financieras concretas pueden rechazarse en cuanto se vea que exceden a los recursos financieros de las empresas.

Contenido de los convenios. — El contenido de los convenios ha seguido, lo mismo que antes de la guerra, determinado por el Plan y el Derecho del Trabajo. Las cláusulas referentes a la ejecución del Plan son

muy detalladas, y a veces lo siguen textualmente, superponiendo a la obligación legal una obligación contractual que debe, o debiera, dar pie a un control permanente de la realización del Plan por parte del personal.

Las cuestiones de orden social (seguridad del trabajo, alojamiento, abastecimiento) y cultural forman asimismo parte de los convenios colectivos soviéticos, lo que los acerca a los documentos occidentales del mismo orden.

Por último, debido a los progresos de la planificación y de la extensión de la legislación laboral, el número de las cláusulas con carácter normativo permanece limitado entre 1947 y 1956. El decreto de 4 de febrero de 1947, que restablece los convenios colectivos, prohíbe que se incluyan en ellos sistemas de salarios no aprobados por el gobierno. Acerca de puntos secundarios, el convenio colectivo ha permitido completar la reglamentación salarial (por ejemplo, las relaciones entre especialización y empleo realmente desempeñado).

Acerca de los elementos de remuneración distintos de la cuantía del salario, podemos decir que ninguno de los progresos apreciables manifestados por la legislación laboral desde 1956 —duración del trabajo, ventajas especiales para las mujeres y los jóvenes— han sido introducidos por medio de los convenios colectivos.

Efectos de los convenios. — Los efectos de los convenios colectivos están mucho menos ligados a su carácter jurídico que a consideraciones de orden moral o político. El decreto de 4 de febrero de 1947 estipula, en efecto, que el convenio colectivo debe llevar consigo «el incremento de la responsabilidad de las organizaciones económicas y sindicales».

Las obligaciones del personal contenidas en el convenio son de orden moral y hasta diremos cívico. Ningún texto coactivo las confirma, pero sí lo que G. de Bellecombe llama atinadamente «ese conjunto complejo de presiones y de estímulos de carácter politicosocial, bajo cuyo impulso se desdibuja a veces, en la sociedad soviética, aquello que separa lo potestativo de lo obligatorio» (*op. cit.*, pág. 131). Desde luego, subsisten obligaciones relativas a la disciplina del trabajo (véase *supra*), pero su inclusión en el convenio no afecta en nada su carácter legalmente obligatorio. En cuanto al comité de fábrica, en su calidad de firmante del convenio, tiene responsabilidades amplias, que son también de orden moral o político.

Los miembros de la administración de la empresa están por su parte obligados a lo mismo en cuanto a la ejecución del Plan, pero su responsabilidad es meramente jerárquica y no nace del convenio. Este crea, en cambio, obligaciones de la administración frente al sindicato y el personal, pero éstas son de una efectividad variable.

Tan sólo las cláusulas que interesan a un asalariado aislado pueden ser objeto de un procedimiento de reclamación ante la administracion: tal ocurre con las cláusulas relativas a la remuneración de un trabajador.

En lo que se refiere a las que afectan al conjunto del personal (viviendas, servicios médicos, etc.), el comité sindical de la fábrica es el único que puede recabar su aplicación, pero no dispone más que de medios de presión indirectos, fuera de las obligaciones especiales relativas a la seguridad del trabajo, que los «inspectores (sindicales) del trabajo» pueden hacer respetar, sancionando con multas las empresas culpables de haber descuidado este aspecto. En los demás casos el sindicato no dispone más que del recurso particular ante los superiores jerárquicos del director incriminado. A este respecto las campañas de control efectuadas cada año acerca de la ejecución de los convenios han probado que las obligaciones de las empresas relativas a la vida material y cultural del personal han sido habitualmente ignoradas, y hasta el XX Congreso todo ha quedado oficialmente en poner en tela de juicio el insuficiente celo de los sindicatos cuando se trataba de reclamar el respeto de sus derechos.

El XX Congreso, como en tantos otros terrenos, inaugura también en éste un nuevo período, caracterizado por una relativa democratización de las relaciones de trabajo, que va a caracterizarse sobre todo por una ampliación de las responsabilidades que recaen sobre los sindicatos, y un esfuerzo por dar mayor eficacia al convenio colectivo. Algunas medidas importantes jalonan estos últimos años.

El decreto de 16 de agosto de 1956 concede al comité sindical de empresa el derecho a participar en la elaboración y la revisión de las normas de rendimiento. En 1957 la descentralización de la gestión de las empresas industriales desemboca en la creación de un centenar de consejos económicos regionales y refuerza los poderes de las unidades sindicales locales.

El decreto de 31 de enero de 1957 modifica profundamente el procedimiento para la regulación de los conflictos laborales. Incambiado desde 1928, se lo criticaba por falta de competencia y de seriedad de los representantes sindicales en las Comisiones de Tasación y de Conflictos (R.K.K.), y por el retraso con que los comités centrales de sindicatos examinaban las quejas emanadas de las comisiones.

Comisiones para los conflictos laborales. — Los R.K.K. que, por otra parte, habían quedado despojados desde 1933 de toda función en materia de normas, se denominan desde ahora «comisiones para los conflictos laborales». Deciden, como antes, por unanimidad, pero se dilata el círculo de su competencia puesto que estatuyen en primera instancia en todos los conflictos relativos a la aplicación de los convenios y de la legislación laboral. La principal novedad consiste en el hecho de que *es el comité de fábrica el que juzga en apelación,* y el tribunal queda postergado en tercera posición. Por último, las decisiones de la comisión o del comité de fábrica gozan de ejecutoriedad contra la administración.

En su sesión de diciembre de 1957, el Comité Central del Partido proclamaba en una resolución: «Es por mediación de los sindicatos como la clase obrera debe ejercer su control sobre la actividad de los funcionarios encargados de la gestión de la producción según el principio de la responsabilidad personal», y anunciaba que el Consejo Central de los Sindicatos sería consultado necesariamente por el Comité Voljov (véase *supra*) en todo lo referente a medidas importantes relativas a los salarios.

Nuevas atribuciones de los comités de fábrica. — En julio de 1958 un decreto del Soviet Supremo, adoptado en aplicación de las decisiones anteriormente aludidas, amplió los poderes de los comités fabriles en materia de gestión de la producción y de mejora de las condiciones de trabajo. Desde ahora, cada comité de fábrica participará a título consultivo en la elaboración de los planes de producción y de construcción (señaladamente para las viviendas de empresa). La dirección de una empresa podrá rendir cuenta ante el comité sindical de la realización de los planes anuales y del modo en que cumple las obligaciones que le incumben en virtud del convenio colectivo. De su cuenta corre asimismo supervisar las conferencias de producción (véase *infra*) y las asambleas generales periódicas del personal, habiendo de controlar también la forma en que la dirección aplica las leyes laborales (modo que había sido muy criticado estos últimos años, sobre todo en lo concerniente a las horas extraordinarias y al descanso semanal), distribuyendo también las viviendas y haciendo funcionar las cooperativas y las cantinas de fábrica. Para terminar, los sindicatos seguirán administrando como antes los organismos de seguridad social.

En materia de gestión del personal, ya no podrá haber despido sin previo consentimiento del comité sindical, mientras que antes no cabía más recurso que el planteado ante la comisión de los conflictos. Además, la dirección tiene que oír el dictamen del comité sindical cuando se trata de designar miembros de la empresa para ocupar puestos de autoridad a cualquier nivel; el comité puede asimismo pedir que se obligue a dimitir o que sean sancionados los mandos ineficaces o los que se desentienden de los derechos de los obreros.

Las acerbas críticas lanzadas contra los convenios colectivos después de 1956 (de las que Kruschev había dado el ejemplo desde la tribuna del XX Congreso) y las medidas anteriormente citadas hacen pensar que el convenio podría:

1. En lo psicológico, acabar por convertirse en un «método de iniciación técnica, ya que no todavía de auténtica participación en la gestión empresarial» (G. de Bellecombe, *op. cit.*, pág. 144).

2. Desde el punto de vista de la organización de la producción, convertirse en «el último eslabón de la cadena del plan *(ibidem)* y precisar los

objetivos generales en función de las posibilidades concretas de la empresa.

3. En lo que hace a la protección de los intereses del personal, que es donde más pronunciado ha sido el fracaso, gozar de un mayor respeto por parte de las administraciones y ser mejor defendido por los sindicatos. Ello supone un cambio de clima político, que haga admitir como normal el que los sindicatos se enfrenten a la dirección de una empresa cuando ésta vulnera los derechos de su personal.

Pero los progresos del convenio colectivo como instrumento de reglamentación de las relaciones de trabajo suponen un diálogo mayor entre las empresas y los sindicatos locales. Lo que equivale a decir que su destino se encuentra estrechamente vinculado a la descentralización de la planificación y a la autonomía financiera de las empresas.

b) *La participación de los trabajadores en el poder económico*

1917 Y EL CONTROL OBRERO. — Cuando, a su vuelta a Rusia en abril de 1917, formula Lenin su «tesis de abril» en que presenta un programa revolucionario de toma del poder, se muestra bastante inconcreto acerca de la forma en que se organizará la economía. Se limita a proponer, además de la nacionalización de la tierra (para los latifundios nada más), de las bancas y de los seguros, el *control obrero* en las empresas. Según los términos de Lenin, semejante programa equivalía a sustituir en Rusia el capitalismo privado por un capitalismo de Estado cuya meta consistía menos en suprimir la propiedad privada de los medios de producción y los mecanismos del mercado, que en limitarlos estrechamente gracias al control de la producción y de los intercambios por los comités obreros de fábricas que desde febrero de 1917 se habían constituido espontáneamente. El decreto de 15 de noviembre de 1917 instituyó así un doble control paralelo por parte de los sindicatos y de estos comités obreros, destinados a permitir «a las masas obreras realizar el aprendizaje de la gestión de las empresas cabe a los técnicos capitalistas, a la vez que el proletariado ejercería sobre su actividad industrial una vigilancia atenta e instructiva» (H. Chambre, *Le Marxisme en Union Soviétique,* pág. 92). Pero ya desde la primavera de 1918 este sistema híbrido de capitalismo de Estado desapareció bajo la doble influencia de los capitalistas rusos, que cerraron sus fábricas o emigraron, y de los obreros, que trataron de pasar a la gestión directa.

1918-1929: EL «TRIÁNGULO ROJO» Y SU SUPRESIÓN. — Durante el comunismo de guerra, las proposiciones tendentes a instaurar una gestión directa de esta clase o a confiar las empresas a los sindicatos son rechazadas (derrota de la oposición obrera en 1920) y prevalece el principio de una gestión tripartita — principio llamado del «triángulo rojo» —, que E. Servan-

Schreiber describe en 1931 explicando que realiza un reparto de las responsabilidades entre un director político representante del Partido, un director técnico, que era un ingeniero, y el presidente del soviet de la fábrica, un sindicalista. Esta gestión tripartita definida por el decreto excluía sin embargo cualquier confusión de las competencias. La depuración del aparato sindical en 1929 (véase *supra*) se traduce por un aviso según el cual «no se tiene que intervenir directamente en la gestión de la fábrica ni tampoco intentar sustituir a la dirección» (Merle Fainsod, *op. cit.*, pág. 384). Se pidió a los representantes sindicales que ayudasen a asegurar la unidad de dirección, que se dedicasen con esmero a observar la disciplina del trabajo y estimular en los trabajadores el anhelo de producir. Paralelamente se puso en guardia a la organización del Partido frente a «la intervención directa... en el trabajo de gestión y de producción de la dirección de la fábrica» (*op. cit.*, página 384). La célula del Partido tenía que verificar la fórmula en que se llevaban a cabo las directivas del aparato, sin meterse en los problemas de contratación y de gestión propiamente dichos. Esta unidad de gestión no la realizaba correctamente el sistema del «triángulo rojo», susceptible de orientarse hacia la gestión conjunta.

En 1937 el principio de la unidad de dirección fue formulado oficialmente por A. Stanov, quien declaró ante el Consejo Central del Partido: «El triángulo de dirección que reunía el director de la empresa, el presidente del comité de empresa y el responsable del Partido es algo de todo punto inadmisible.» Desde entonces, la unidad de dirección se ha respetado siempre. Añadamos que en 1934, en el XVII Congreso del Partido, se habia condenado la gestión *funcional* de las empresas, en virtud de la cual las responsabilidades se repartían entre cierto número de departamentos «funcionales», lo que no dejaba al director otro papel que el de mero coordinador.

Hacia una participación reducida en la gestión. — Las probabilidades de asistir al desarrollo de una democracia económica por la libre participación de los trabajadores en la gestión de las empresas y la orientación general de la economía están, pues, poderosamente coartadas por dos elementos, a saber, el principio de la dirección única y la organización imperativa de la planificación.

Formación de nuevos mandos dirigentes. — El refuerzo de la autoridad de la dirección en 1929 vino acompañada, según observa Merle Fainsod (*op. cit.*, pág. 385), por un esfuerzo vigoroso por mejorar la competencia profesional de los directores comunistas del momento formados generalmente «sobre la marcha», y por crear nuevos mandos rectores. Su valor no tardó en realizar progresos palpables: en 1934 el 50 por ciento de los direc-

tores de fábricas no había recibido más que una instrucción elemental; en 1936 la proporción anterior había descendido al 40 por ciento, y en el período aludido la proporción de los directores de fábrica habiendo recibido una instrucción superior pasaba del 26 al 46 por ciento.

La llegada a los puestos rectores de una nueva generación de mandos superiores jóvenes fue considerablemente favorecida (hasta el punto de que puede llegarse a ver una relación de causa a efecto entre ambos fenómenos) por la depuración en masa que tuvo lugar en 1936-1938. En 1939 el 86 por ciento de los directores de fábricas en las empresas afectadas a la defensa nacional y siderúrgicas habían recibido una instrucción superior (M. Fainsod, *op. cit.*, pág. 385).

El director de empresa. — Por su origen social, los dirigentes de empresa soviéticos provienen de familias de trabajadores no manuales: D. Granick ha calculado que en 1936, según las estadísticas del origen social de los *managers*, el hijo de asalariado de «cuello blanco» tenía 2,3 probabilidades más de cursar estudios superiores que un hijo de obrero o de campesino, y que sus oportunidades de acceder a puestos de dirección eran de 6,4 veces más elevadas. Desde entonces, la evolución se ha perfilado en el mismo sentido, aunque desde 1957 haya habido un claro esfuerzo de promoción de los trabajadores manuales que se ha traducido señaladamente por la reforma de la enseñanza de 1958.

¿Su origen no obrero explica acaso la rigidez de actitud y la falta de flexibilidad de los directores, objeto de críticas periódicas en la prensa sindical? (Así, *Izvestia* de 22 de septiembre de 1956 menciona numerosos casos «de vulneraciones de la dignidad humana, obra de jefes de empresa que se toman por señores feudales, y que se entregan a actos de brutalidad contra los obreros, a despidos inmotivados y a otras violaciones de la legislación social».) Parece que haya que incriminar más bien las condiciones en que trabajan (y que determinan el modo en que se realiza su promoción) así como la formación recibida, o más exactamente sus defectos. No reciben, en efecto, formación alguna relativa a la manera de comportarse con respecto a los problemas de personal, y las «relaciones humanas» son desconocidas en la Unión Soviética (asume su papel en la medida de lo posible el recurso a los estimulantes ideológicos que nivelan teóricamente las barreras interpuestas entre el personal y la dirección).

De hecho, el medro de los directores está en función de criterios económicos y políticos, y su comportamiento social parece, por lo menos hasta 1956, no haber pesado sino muy poco en su *curriculum vitae*. Los criterios económicos están evidentemente ligados a la realización del Plan y constituyen una de las diferencias esenciales que separan los dirigentes de empresa rusos de sus colegas occidentales (aun los pertenecientes a una empresa

nacionalizada). El director tiene que cumplir simultáneamente varias reglas que no siempre son coherentes entre sí: objetivos «físicos» de producción (toneladas de acero, número de máquinas, etc.), presupuesto de los gastos (señaladamente en lo que se refiere a los salarios), tasa de ganancia planificada, aumento de la productividad del trabajo, ahorros de materias primas, plan de entrega a las empresas clientes.

La otra diferencia respecto de los jefes de empresa «capitalistas» proviene del control político ejercido sobre su designación y su actividad profesional. Casi todos los mandos superiores de la industria son miembros del Partido comunista (y lo propio ocurre con los presidentes de los koljoses). Su designación y su dimisión están subordinadas al acuerdo del organismo competente de la jerarquía del Partido, recayendo naturalmente los puestos más importantes dentro del ámbito de competencia del Comité Central (por ejemplo, el director y el ingeniero jefe de los establecimientos de rodamientos a bolas de Minsk). Por otra parte, la actividad corriente del director está sometida a un control bastante general que afecta, según una decisión de 1941, a la maquinaria, las existencias almacenadas, la buena conservación de la «propiedad socialista», el progreso técnico, el equilibrio financiero, el absentismo obrero. Estas tareas las asume el Secretario del Partido de la fábrica (que está como empleado permanente en las grandes empresas) y que debe desempeñar frente a la dirección un papel difícil, puesto que «debido a estas funciones es a la vez colaborador y antagonista del director» (H. Chambre, *Le Pouvoir Soviétique,* 1959, pág. 139). Esta función de defensor del interés general frente a los intereses particulares de la empresa ha ido creciendo con la descentralización industrial de 1957, ya que los mandos del Partido en los consejos económicos regionales tienen a su cargo la lucha contra las tendencias autárquicas en economía y el localismo.

Buena prueba de que se han encontrado no pocas veces en las empresas soviéticas *modus vivendi* entre los puntos de vista divergentes del director y del secretario del Partido en la fábrica, es el número de casos en que se ha comprobado que el Plan pudo realizarse merced a la utilización de procedimientos heterodoxos como la infravaloración de las capacidades de producción (que sirven para el cálculo de los objetivos a realizar), la modificación de los resultados reales para presentarlos de modo más satisfactorio, el recurso a medios de producción no autorizados por el plan de producción de la fábrica; todo ello se efectúa con la ayuda de un colaborador oficioso encargado de todos los trámites y gestiones, y que no en vano se denomina *tolkatch* (el «enchufe»).

Otro ejemplo de las componendas entre esquemas oficiales y realidad, lo proporciona el desarrollo de los *oficios supletorios* cuya meta —y cuyo efecto— no es solamente mejorar el nivel de vida de quienes lo practican, sino que contribuyen a dar mayor flexibilidad a una organización de la

producción que perjudica demasiado a los consumidores: tal es el caso de todas las tareas de conservación y reparación, que los artesanos que subsisten no logran cubrir de modo normal (basta leer las críticas unánimes de todos los turistas en el capítulo grifos de los cuartos de hotel soviéticos...), y que realizan algunos asalariados después de terminada su jornada normal de trabajo.

COMITÉS SINDICALES Y CONFERENCIAS PERMANENTES DE PRODUCCIÓN. — En el XII Congreso de los sindicatos soviéticos, en marzo de 1959, el presidente del Consejo Central de los Sindicatos, V. Grichin, recordaba que la participación de los trabajadores soviéticos en la dirección de la producción tenía lugar ante todo por mediación de los soviets, cuya base es regional. No obstante, junto con esta participación de carácter harto indirecto, y que se caracteriza por las mismas insuficiencias que el régimen representativo en la Unión Soviética, dos textos que datan de julio de 1958 se propusieron asociar más estrechamente —aunque la reforma sea por demás modesta— los trabajadores a la gestión de las empresas. Uno (decreto de 15 de julio de 1958) define las atribuciones de organismos que ya existían: los comités sindicales de empresa y los comités locales, jalones primeros de la organización sindical soviética. Otro (ordenanza del Consejo de Ministros de 9 de julio de 1958) reintroduce en las empresas soviéticas que ya existía bajo el nombre de asambleas de producción, pero no tenía más que una existencia meramente formal.

Estos dos textos se proponían dar vigencia a unas decisiones adoptadas por el Comité Central del Partido Comunista de la Unión Soviética en su pleno de diciembre de 1957. Estas decisiones habían venido precedidas a su vez por un período —que duraba desde el XX Congreso— de discusiones acerca del papel de los sindicatos en la vida económica y social.

En su resolución de 17 de diciembre de 1957, el Comité Central había consagrado particularmente varios párrafos a la acción sindical al nivel empresarial, y mencionado el importante papel que podían desempeñar las asambleas de producción en la medida en que «permiten vincular el principio en virtud del cual la dirección incumbe a un jefe único, con la realización del control de la dirección por la base». Ello equivalía a volver a un tema ya abordado durante la N.E.P., puesto que en 1925 el XIV Congreso del Partido declaraba que las asambleas de producción eran el mejor medio para determinar los obreros a trabajar más eficazmente y formar cuadros directivos. Después de 1945 el Consejo Central de los sindicatos soviéticos había publicado varias resoluciones tendentes, entre otras cosas, a reforzar las conferencias de producción, pero sin éxito. La resolución de diciembre de 1957 denunció la ineficacia de estas asambleas, convocadas a toda prisa, reunidas a un nivel demasiado bajo (taller o grupo de trabajo), y a menudo

desdeñadas por los responsables de la empresa que no ejecutaban las decisiones de ellas emanadas. Pedía, pues, que se transformaran estas asambleas en «organismos permanentes que seguirían desempeñando su actividad con una amplia participación de los obreros, de los técnicos y de los empleados, y que comprenderían representantes de la administración, del Partido, del Komsomol y de las sociedades científicas y técnicas».

Tras esta reunión plenaria, hubo en Moscú en enero de 1958 una conferencia de información de los responsables de empresa, y se convocaron a modo de prueba varias conferencias de producción. Cuando apareció el decreto, existían ya en casi todas las empresas.

La misma resolución instaba a todos los miembros dirigentes de los sindicatos a que ayudasen a sus órganos de base a defender los intereses de las masas, y estimaba oportuno extender las competencias de los comités sindicales de empresa y de los comités locales.

El decreto de 15 de julio de 1958 respondía precisamente a este objetivo. Definió el comité sindical de empresa (o el comité local cuando la empresa es demasiado pequeña para comportar un comité, y el comité de taller), como encargado de asegurar la representación de los obreros en todas las cuestiones relativas al trabajo, a la vida corriente y a la cultura. Es el comité sindical el que concluye los convenios colectivos con la administración de la empresa. Organiza y dirige las conferencias de producción, vigila que la dirección respete la legislación laboral y los reglamentos sobre seguridad e higiene. Puede pedir la revocación o sanciones con relación a los mandos superiores que no cumplen con las obligaciones del convenio colectivo o violan la legislación laboral. La designación para los empleos de dirección se somete asimismo a su dictamen. Desde el punto de vista económico, participa el comité en la elaboración de los planes de la empresa, puede examinar los informes de la dirección acerca de cómo son ejecutados. Organiza de consuno con la administración la emulación socialista y estimula todo cuanto puede incrementar la productividad. En cuanto a los salarios, formula su dictamen acerca de la clasificación de los trabajadores según los diversos baremos vigentes, la evaluación de los puestos de trabajo, la fijación o la revisión de las normas de rendimiento, la fijación de la cuantía de las primas, el recurso a las horas extraordinarias; dictamina en apelación acerca de los litigios juzgados en primera instancia por las comisiones paritarias de empresa (véase *supra*). Administra los servicios de seguridad social y, por último, administra también los servicios sociales de la empresa y controla la construcción y la adjudicación de las viviendas de la empresa.

La ordenanza de 9 de julio de 1958 convierte la *conferencia permanente de producción* en «una de las formas principales de participación de los trabajadores en la gestión de las empresas». Quedan instituidas en todas las empresas que tengan por lo menos cien asalariados (por debajo de esta cifra

la conferencia permanente es sustituida por la asamblea general del personal). Funciona bajo la dirección del comité sindical y sus dos mandatos coinciden. Se compone de los miembros designados a tal efecto por diversas organizaciones (Partido, Sindicato, Komsomol, Academias, etc.). Su misión consiste en asegurar un funcionamiento satisfactorio de la empresa, estimular la emulación socialista (lo mismo que las organizaciones sindicales de base, no lo olvidemos), aumentar la productividad. Participa así en la elaboración de los planes de producción de la empresa y examina las memorias acerca de la ejecución de estos planes, estudia la organización del trabajo y de la producción, los problemas de normas, prepara las medidas susceptibles de garantizar una producción de calidad y la utilización óptima de la maquinaria, etc. La conferencia debe rendir cuenta de su trabajo por lo menos dos veces al año ante el conjunto del personal. El director está encargado de la aplicación de las decisiones y proposiciones adoptadas por la conferencia.

Se observará que las prerrogativas o las tareas de estas conferencias de producción se asemejan mucho a las que se definieron casi simultáneamente al tratar de los comités sindicales de empresa. En ambos casos se acude a representantes electos para evitar ciertos abusos cometidos por los *managers* soviéticos (léanse al respecto novelas como *No sólo de pan vive el hombre* de Dudinzev, *El deshielo* de Ehrenburg o *El ingeniero Bakirev* de Galina Nikolaieva). Aun dando prioridad a las inversiones productivas sobre los gastos de carácter social como el alojamiento, acababan sin embargo frenando el desarrollo de la producción, por una parte en la medida en que el descontento del personal influía en su rendimiento y, por otra parte, en cuanto la afición de la dirección a las soluciones más fáciles se traducía por un control insuficiente de la calidad de los productos, por el desconocimiento del plan de variedad de los productos, o por una mentalidad rutinaria frente a las innovaciones técnicas. Contra estos obstáculos interpuestos en la ruta de la expansión armoniosa y rápida de las fuerzas productivas deben movilizarse los comités sindicales y las conferencias de producción, los mandos intermedios y subalternos y el personal de ejecución, a quienes por otra parte la reforma de la enseñanza brinda mayores oportunidades de promoción.

Pero estos esfuerzos, encaminados a oponer un contrapeso a la clase directora formada durante la industrialización staliniana, no llegan hasta el punto de restaurar una forma determinada de autogestión o de reparto de las atribuciones al estilo yugoslavo, que sigue siendo condenado como un signo de desviación «anarcosindicalista». El futuro dirá si el éxito acabará o no por coronar estas medidas de reforma, que surgen periódicamente desde hace cerca de medio siglo. Eso suponiendo que dentro de algunos decenios una automatización no llegue a ser lo suficientemente poderosa para permitir ahorrarse una transformación democrática de las relaciones en el seno de la

empresa. En este caso siempre quedaría por resolver el problema de la participación de los trabajadores en las decisiones que comprometen el porvenir económico del país.

Una planificación autoritaria del desarrollo económico. — La industria y los transportes se han nacionalizado en la Unión Soviética desde principios de la Revolución (decreto de 28 de junio de 1918 nacionalizando las grandes empresas de todos los ramos esenciales de la producción), y lo propio aconteció con la tierra. Como luego veremos, fue en 1929 cuando se impuso a los campesinos rusos la explotación colectiva de la tierra. Esta fecha es también la del principio del I Plan Quinquenal (1929-1933). Una serie de planes de cinco años jalonan de este modo la historia de la industrialización soviética hasta llegar al VI Plan de 1956-1960 que, en julio de 1957, fue sustituido por un Plan Septenal que cubre el período 1959-1965, relacionado con una reorganización general de los procesos de planificación y de gestión de la industria.

Desde 1929 la industria soviética no ha dejado, pues, de ser muy rigurosamente orientada por un plan cuyas características esenciales consisten en que es imperativo y reduce considerablemente la posibilidad para los consumidores y los responsables de las empresas de influir en la estructura de la demanda y de la oferta.

Ejecución de los planes económicos. — La ejecución de los planes incumbe a las empresas, bajo el control de los ministerios de tutela antes de la reforma de 1957, y sometidos al de los consejos económicos regionales con ulterioridad de esta fecha. Este acercamiento entre los organismos de control y las empresas que de ellos dependen ha llevado aparejado cierto incremento de la autonomía de gestión de las empresas (política de amortización, organización interna de los servicios y de los talleres). Pero esta autonomía de gestión es, ya lo vimos, radicalmente distinta de una autogestión que dejaría el campo libre a una participación del personal en la marcha de la empresa menos indirecta que la asegurada por los organismos de reciente creación. Además, el carácter imperativo del plan subsiste, y su buena ejecución viene controlada por toda una serie de mecanismos de carácter administrativo o financiero que tan sólo funcionan de arriba a abajo, para evitar que las tendencias «centrífugas» de las empresas, de las regiones económicas o de las Repúblicas, pongan en situación difícil la realización de los objetivos definidos desde el centro. En cambio, no existe control alguno de tipo sindical u otro (salvo durante los meses de invierno de 1917-1918) susceptible de velar en pro de que la realización de los objetivos de un centro de decisiones determinado no se efectúe en detrimento de lo que François Perroux llama «los costes humanos».

Así que, cuando se trata de una planificación de índole imperativo, y cuyos objetivos de carácter prioritario constituyen opciones políticas en el sentido más elevado del término, cualquier control que se limitase a la ejecución (como ocurrió, según veremos, con los consejos obreros polacos entre 1956 y 1958) está condenado a dejar de lado lo esencial, que se sitúa en la fase de la *elaboración de los planes*.

Elaboración de los planes. — El plan soviético de varios años es un acto de política económica por el cual los responsables del Estado y del Partido asignan a la economía rusa una orientación precisa considerada como la mejor, teniendo en cuenta criterios de orden político y económico (véase § 1), orientación que constituye para las administraciones, empresas y personas interesadas, no una previsión ni tampoco una indicación, sino una directiva imperativa.

Las discusiones acerca de las varias orientaciones posibles para el período cubierto por el plan en gestación surgieron ya durante la N.E.P., cuando las diversas fracciones del Partido defendían o atacaban el ritmo rápido de industrialización. Desde que Stalin zanjó el debate, las discusiones acerca de las opciones económicas importantes no desaparecieron, naturalmente, en la Unión Soviética: industria pesada frente a industria ligera, supresión o mantenimiento de las estaciones de máquinas y tractores (véase *infra*), organización de la industria sobre una base funcional o geográfica. Pero choca comprobar que las tesis divergentes no se enfrentaron nunca a la luz del día; su existencia se reveló tan sólo en el momento de un cambio en el interior del equipo rector: dimisión y autocrítica de Malenkov en 1955, eliminación del «grupo antipartido» (Molotov, Malenkov, Bulganin, etc.) de la vida política en 1957.

La fracción dirigente del Partido es la única que dispone de los medios técnicos (servicios del Gosplan) aptos para estudiar las modalidades posibles del desarrollo económico a largo plazo. Lo mismo que sus equivalentes occidentales, pero por razones políticas y no por motivos financieros, los sindicatos soviéticos no se han equipado de los medios de análisis económico que les permitirían discutir las hipótesis y las opciones que se encuentran a la base del modelo de desarrollo; éste se les explicará someramente, y no se discutirá, no encontrándose por lo tanto capacitados para proponer un contraproyecto fundamentado en otras hipótesis o distintas opciones... Por ahora, además, las técnicas de planificación no han alcanzado una precisión suficiente para permitir el examen en todos sus detalles de varias variantes de política económica (véase *Les Méthodes Soviétiques de Planification,* Cahiers de l'Institut des Sciences Appliquées, 1958).

Después de decididas por el poder público las opciones fundamentales que definen un tipo determinado de desarrollo económico, interviene la

fase de elaboración detallada del plan, caracterizada por un ir y venir entre el Gosplan y las empresas. Primero, de arriba a abajo, las directivas gubernamentales transcritas de modo cifrado bastante compendiado, bajo la especie de las denominadas «cifras de control», que son objeto a los distintos niveles (República, sovnarjós, empresa) de un trabajo de análisis cada vez más profundo, el cual lleva en último término a que cada empresa formule cifras de producción, de inversión, de contratación de personal suplementario, etc. Estos objetivos detallados son ulteriormente verificados y aprobados por el Consejo Económico regional que elabora un plan regional; el Gosplan de la República procede al mismo trabajo de síntesis acerca del conjunto de los planes regionales de su competencia; por último, el Gosplan de la Unión sintetiza los planes de República, verificando cada jalón la coherencia de los objetivos transmitidos por el jalón subordinado, y cerciorándose de su conformidad con los límites económicos o financieros que se determinaron al nivel central, para obtener sobre todo que los objetivos de producción prioritarios se beneficien de los medios de producción necesarios para su realización.

Después de elaborado definitivamente, el Plan económico de la Unión es aprobado en bloque por el Soviet Supremo, sin que los grandes trazos iniciales hayan sido jamás objeto de discusión, ni de orden político ni de orden técnico. La participación de los diversos grados de la jerarquía política o administrativa en la preparación del Plan, así como la participación de los representantes (sindicales o no) de los trabajadores en las fábricas en la elaboración del plan de empresa no es una forma de consultar las fuerzas económicas o sociales ni de recoger su opinión acerca de la coherencia de los objetivos o la naturaleza de los medios que deberán utilizarse (salvo quizás en el caso de ciertas variantes técnicas de inversión). Tan sólo sirve para hacer que se conozcan mejor los objetivos propuestos y para mejorar la información de los planificadores acerca del estado en que se encuentra el aparato de producción.

De este modo las ventajas materiales de que goza la población merced a los progresos de la economía no se discuten durante la elaboración del Plan, otorgándose en cambio de modo unilateral. Aunque la fijación de las grandes líneas del Plan constituye un acto político, con todas las reservas que un espíritu adicto a las formas y las realidades de la democracia occidental puede formular acerca de la naturaleza de los actos políticos en la Unión Soviética, en cambio, el procedimiento de la elaboración del Plan no garantiza la participación del ciudadano en los asuntos públicos, ofreciendo tan sólo un medio psicológico y técnico cómodo para alcanzar en la fijación de los objetivos una concreción suficiente para dirigir la economía soviética por el camino determinado de antemano por la minoría investida de la casi totalidad del poder económico.

4. COLECTIVIZACION DE LA AGRICULTURA

Antes de la Revolución, los campesinos que cultivaban el 90 por ciento de las tierras cultivables registradas en el censo de 1916 aspiraban a la propiedad de su tierra que, en su mayoría, no les pertenecían, sino que la explotaban por el procedimiento del arriendo, o dentro del marco de esa institución típicamente rusa que es el *mir* o comunidad pueblerina. La mayor parte de las tierras pertenecientes a los *mirs* eran explotadas individualmente, pero sólo por un tiempo, ya que las tierras eran redistribuidas periódicamente (de cuatro a doce años) por la comunidad en función del número de miembros de cada familia. Además, una parte de las tierras poseídas por los campesinos pobres eran arrendadas a campesinos ricos (*kulaks*) por razones achacables a la falta de aperos o por deudas.

La ley de 1917. — La ley de 25 de octubre de 1917, que suprimía todas las formas de apropiación del suelo, y reservaba el derecho de disfrute del mismo a quienes lo cultivaban personalmente (lo que suprimía el arriendo y el empleo de mano de obra asalariada) fue considerada por los campesinos como norma gracias a la cual casi accedían a la propiedad. Eso es lo que explica el apoyo prestado por las masas campesinas a la Revolución bolchevique.

Durante el comunismo de guerra, las autoridades buscaron el apoyo de los campesinos pobres para facilitar las requisas de productos agrícolas, y fue pagado mediante confiscaciones de tierras en detrimento de campesinos ricos. Pero sorprende observar que la explotación familiar quedó a salvo. Entre 1918 y 1920, las explotaciones colectivas no representaron nunca más del 1 por ciento de las familias campesinas (y mucho menos en lo que hace a las superficies cultivadas), y no se recurrió a la coacción para favorecer el desarrollo de las granjas colectivas, por considerarse que la agricultura es un terreno de acción secundario para los progresos del socialismo.

Las reformas de la N.E.P. — A partir de 1921 empieza la N.E.P.: el poder soviético otorga concesiones a diversas categorías sociales y primordialmente al campesinado. Las requisas, efectuadas a menudo a mano armada, son reemplazadas por un impuesto en especies, y se autoriza al campesino a vender en el mercado el sobrante de su cosecha. La producción agrícola experimenta una notable expansión (multiplicándose casi por dos en cuatro años) durante los primeros años de la N.E.P. Pero desde 1926 no progresa sino lentamente por carecer de instrumentos suficientes; además, los campesinos pobres consumen más y no entregan ya al mercado el mismo volumen de producción comercializada que antes de la guerra. Para

estimular la producción, se adoptaron en 1925 medidas que ampliaban el derecho de arriendo y restablecían para el arrendador el derecho de emplear mano de obra asalariada. Por ello no cabe extrañarse de que el campesinado acomodado recuperase gran parte de su poder económico: según una encuesta del Gosplan, cerca de la mitad de los principales medios de producción pertenecían el año 1927 a la sexta parte de las explotaciones.

a) *El giro hacia la colectivización*

Ante las consecuencias económicas y sociales de la N.E.P. en el sector de la agricultura, el Partido adoptó en su XV Congreso (diciembre de 1925) una resolución relativa al desarrollo de las explotaciones colectivas, haciendo hincapié con especial insistencia en las explotaciones de Estado *(sovjoses)* y declarando de urgencia «una amplia acción de propaganda para convencer a los campesinos de la necesidad de pasar gradualmente a la gran explotación agrícola colectiva y del interés que esto presenta para ellos». El I Plan Quinquenal de 1928/29-1932/33 transforma este principio en objetivo cuantitativo bajo la forma de un aumento del 1 al 20 por ciento de la parte de las tierras cultivables explotadas de modo colectivo, sin precisar la manera de alcanzar tal resultado.

Teniendo en cuenta los éxitos logrados, el Comité Central del Partido bolchevique decide el 5 de enero de 1930 que ya no es una parte sino la mayoría de las familias campesinas la que debe adherirse a las granjas colectivas *(koljoses)* durante el I Plan Quinquenal, y da a estos objetivos un carácter imperativo. Dos meses después de esta decisión los koljoses abarcan el 58 por ciento de las familias campesinas (octubre de 1929: 4 por ciento; enero de 1930: 21 por ciento), pero el Partido opera una retirada momentánea y Stalin escribe en *Pravda* de 2 de marzo de 1930 un artículo elocuentemente rubricado: «El vértigo del éxito». Se autoriza la disolución de los koljoses y la proporción de las familias que se habían adherido a ellos desciende en septiembre de 1930 al 21 por ciento. Durante el otoño de 1930 la ofensiva de la colectivización forzada vuelve a empezar con procedimientos de extremada brutalidad, y en 1932 el 61 por ciento de las familias campesinas pertenecen a los koljoses.

La decisión adoptada de acelerar la colectivización y de valerse de la coerción para lograrlo, si el caso lo requería, tuvo consecuencias desastrosas en el ámbito humano —deportaciones y ejecuciones en masa— y económico: destrucción de aperos y herramientas, matanza del ganado: en junio de 1930 los bovinos habían disminuido en una proporción del 12,5 por ciento, los ovinos del 33 por ciento, el ganado porcino en un 40 por ciento y el caballar en un 14 por ciento. La disciplina del trabajo gravitaba sobre los trabajadores de la tierra mucho antes de pesar sobre los de la industria. Estas

medidas se explican precisamente refiriéndolas a la política de industrialización. Al finalizar el primer año de la realización del I Plan Quinquenal, la producción industrial y las inversiones habían aumentado notablemente, pero a costa de un importante aumento del empleo; por otra parte, la cosecha de 1929 era inferior a la de 1928, que a su vez estaba rezagada frente a las de los años anteriores. Ante la disyuntiva de padecer una agravación del desequilibrio, o aminorar el ritmo de la industrialización, el Partido optó por una industrialización rápida, y con ello se vio forzado a colectivizar la agricultura, no como «solución inmediata del problema de la producción agrícola, sino como instrumento de la subordinación de la economía a las necesidades de la industrialización forzada» (C. Bouvier, *La Collectivisation de l'Agriculture,* pág. 42), facilitando así un aumento de la producción (ya que no de los rendimientos) a pesar del bajo nivel de los precios agrícolas, y de tomar por exacción una fracción de la producción agrícola superior a lo que los campesinos habrían aceptado de llevar al mercado. De este modo la transformación socialista de la agricultura que, según los creadores del marxismo, tenía que surgir como *consecuencia* de la industrialización, se instauró en realidad *previamente* a dicha industrialización.

b) *Principales aspectos del trabajo agrícola*

Después de la muerte de Stalin (1953) la situación creada por el giro de 1929-1930 no había cambiado en lo esencial.

RÉGIMEN DE PROPIEDAD: KOLJÓS Y SOVJÓS. — El régimen de la propiedad se caracteriza por la yuxtaposición de dos formas de propiedad: según la Constitución de 1936 existe una propiedad estatal, que es un bien perteneciente al pueblo entero, y una propiedad cooperativa y koljosiana, que es propiedad de los koljoses y de las uniones cooperativas. En la agricultura, la propiedad estatal la representa el suelo, que desde 1917 está nacionalizado, y también las explotaciones estatales o sovjoses, creadas ya a comienzos de la Revolución y organizadas inspirándose en el modelo de las empresas industriales. En tanto que el koljós no constituye otra cosa que un pueblo colectivizado y eventualmente sometido luego a concentraciones que acrecientan su extensión, el sovjós «es una organización totalmente nueva, realizada, no por los campesinos en su pueblo, sino por el propio Estado que en un campo yermo ha hecho surgir de la tierra una explotación agrícola industrializada concebida según pautas totalmente nuevas», escribe E. Servan-Schreiber (*op. cit.,* pág. 153). Durante el comunismo de guerra se consideró a los sovjoses el instrumento ideal de la socialización de la agricultura. Después de un abandono momentáneo durante la N.E.P., una reor-

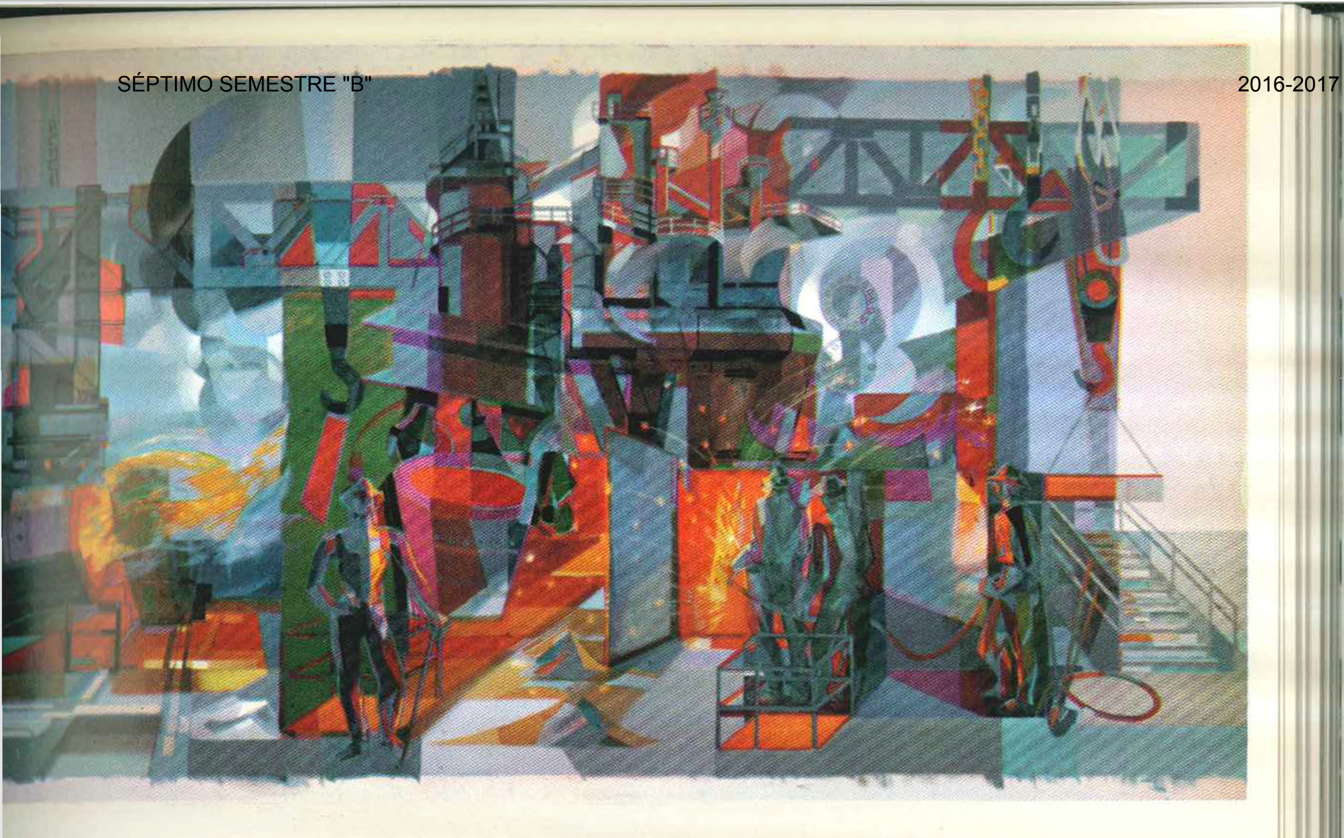
ganización vigorosa intervino desde últimos de 1928, con la creación de gigantescos sovjoses cerealeros en tierras no cultivadas o convertidas en barbechos. Nueva fase declinante entre 1932 y 1938, recobrando luego importancia durante la guerra, y sobre todo en la postguerra, cuando después de 1954 el gobierno los utilizó para la revaloración de los trienta millones de hectáreas de «tierras vírgenes» en Siberia y Kazakstán. Sin embargo, los sovjoses no cubren más que el 10 por ciento de las tierras cultivadas.

La ley de 7 de agosto de 1932, que estaba destinada a reprimir el saqueo de la propiedad pública, colocó en pie de igualdad la propiedad koljosiana y la propiedad estatal. La primera comprende los edificios y la cabaña nacional, en tanto que el suelo, de propiedad del Estado, se da a los koljoses a título gratuito e ilimitadamente.

Por último, todo matrimonio koljosiano tiene derecho a la propiedad de su vivienda, de los edificios adyacentes (establo, porqueriza, gallinero), de una parte del rebaño, de las aves de corral, y también al disfrute de una parcela reservada a la explotación familiar. El máximo autorizado para la explotación de una familia de koljosianos varía según las regiones. En los casos más frecuentes (regiones cerealeras) es de media hectárea de tierra, una vaca, dos terneras, una cerda, diez ovejas (no limitándose el número de aves de corral). Desde luego, en las regiones de cría ganadera extensiva, los máximos relativos al número de cabezas son bastante más elevados, puesto que para los nómadas de Asia Central llegan a diez caballos, ocho camellos, diez vacas y ciento cincuenta ovejas.

Condiciones de explotación. — La colectivización favorece sin lugar a discusión el incremento de las dimensiones medias de las explotaciones, puesto que en 1938 los 25 millones de explotaciones individuales de antes de 1917 habían sido sustituidas por unas 240.000 colectivas. Pero un koljós se distingue de la gran explotación agrícola en dos puntos: por una parte, en la persistencia en el seno de todo koljós, cualquiera que sea su superficie, de pequeñas explotaciones familiares constituidas por las parcelas y el rebaño individuales de los koljosianos; por otra parte, en el hecho de que hasta 1958 el koljós no constituía más que una explotación incompleta, porque no disponía de maquinaria importante, que permanecía en manos del Estado bajo la forma de Estaciones de Máquinas y de Tractores (M.T.S.), que alquilaba sus servicios a los koljoses contra pago en especies.

Las parcelas de los koljosianos. — Las parcelas de los koljosianos no representan más que una parte ínfima de las tierras cultivables, pero no cabe decir lo mismo de su cabaña, que en 1940 se repartía como sigue (en millones de cabezas):



El trabajo de la siderurgia en el arte moderno. — Camile Hilaire (1956). Fresco del Bureau de la Unión Siderúrgica Lorenesa.

El color en la fábrica moderna. — En un amplio taller de utillaje, el color secunda a la arquitectura y acusa las líneas horizontales, prestando al ambiente la calma tan necesaria a un trabajo de calidad.



	Propiedad común de los koljoses	Propiedad individual de los koljosianos
Caballos	14,2	0,7
Bovinos	17,7	20,8
Porcinos	7,1	9,4
Ovinos	33,2	27,9

(*Fuente:* C. Bouvier, *op., cit.*, p. 51.)

Para muchos koljosianos los ingresos procedentes de estas pequeñas explotaciones individuales intensivamente explotadas son a menudo tan importantes como los que obtienen de su participación en la explotación de la granja colectiva, lo que puede acarrear conflictos entre el interés del koljós y el de los hogares koljosianos, como, por ejemplo, en lo que hace a la orientación de los trabajos prioritarios. Las publicaciones soviéticas no proporcionan una evaluación global de las rentas de los koljosianos obtenidas de la explotación colectiva y de la individual. Habida cuenta de que la importancia de la explotación individual varía poco de un koljós a otro, la parte de los ingresos privados es normalmente mayor en los koljoses pobres. Para el año 1938 el especialista norteamericano en problemas agrícolas soviéticos, Naum Jasny, valoró el producto de las explotaciones individuales de los koljosianos en 3,2 billones de rublos de un año para otro (con el valor de 1926), y la remuneración de su trabajo en la explotación común (incluidas las ventajas en especie) en 2,4 billones de rublos.

Las M.T.S. — El monopolio del estado instaurado en 1929 para el material agrícola tuvo como consecuencia que «no es una granja colectiva, sino el "tandem" koljós-estación de máquinas y tractores lo que constituye una empresa completa» (C. Bouvier, *op. cit.*, pág. 13). Esta separación, destinada a ahorrar el material y a evitar que las explotaciones colectivas adquiriesen demasiada autonomía, cobró cada vez más importancia a medida que progresaba la mecanización. Desde 1930 hasta 1940 el número de las M.T.S. al servicio de los koljoses pasó de 158 a 7.066. La agricultura rusa, incluidos los sovjoses, disponía entonces de 530.000 tractores, de 182.000 segadoras-gavilladoras, 228.000 camiones, compensando este desarrollo de la mecanización parcialmente la disminución del número de caballos (34 millones en 1929, 18 millones en 1933), provocada por la colectivización acelerada.

Gestión y organización del trabajo. — El koljós, aunque constitutivo jurídicamente de una comunidad de trabajo, no goza de una autonomía análoga a la del kibutz israelí, por ejemplo. Cierto es que según el estatuto de 1935 el koljós constituye una asociación cooperativa creada por la adhesión voluntaria de los campesinos, democráticamente explotada y adminis-

trada por la asamblea de sus miembros. De hecho, vimos cómo la colectivización, impuesta desde arriba, no progresó sino echando mano del recurso a la más extremada violencia, y la segunda guerra mundial probó que la forma colectiva de explotación agrícola no estaba aún profundamente arraigada, ya que los cultivadores trataron de extender sus parcelas en detrimento de las tierras colectivas (unas 500.000 hectáreas se añadieron a los 8.000.000 de ellas de que se componían las parcelas individuales), lo que en 1946 provocó medidas destinadas a poner fin a las amenazas de disgregación del sistema koljosiano.

La democracia interna del koljós descansa en la elección, por la asamblea general de los koljosianos de más de 16 años, del presidente y del comité ejecutivo del koljós encargados de dirigir la explotación durante el intervalo de las sesiones de la asamblea de los koljosianos. Ellos son quienes designan los responsables de las brigadas de trabajo: la unidad de base no es, en efecto, la familia campesina, sino la brigada, que recibe primas colectivas que se superponen a las remuneraciones individuales. Pero esta democracia interna está sometida a severas limitaciones. No sólo debe desde el punto de vista económico cumplir cada koljós lo mismo que cada unidad de producción los imperativos del Plan económico nacional (con la restricción, desde 1955, de que tan sólo se planifican las entregas obligatorias al Estado, en tanto que las superficies por cultivar, los rendimientos, el calendario de las tareas se dejan al albedrío de cada explotación); sino que además las M.T.S. y las autoridades administrativas intervienen en la gestión del koljós. Es un contrato concluido entre la M.T.S., el que proporciona el material y el personal encargado de garantizar el funcionamiento de éste y el koljós el que regula la organización de los cultivos, y el Plan anual de producción de una explotación colectiva es elaborado conjuntamente por ésta y por la M.T.S. En cuanto al Poder público, si bien su injerencia en el funcionamiento del koljós es menos acentuada que en el caso de una empresa industrial, no por ello deja de manifestarse bajo diversos aspectos: poder de tutela del comité ejecutivo del soviet de distrito (Rajispolkom) acerca de las decisiones de los koljoses dentro del ámbito de su competencia, fijación por el Estado de las normas mínimas de rendimiento del trabajo, fijación de las proporciones de reparto del producto anual entre los «fondos indivisibles» de los koljoses y los miembros (véase *infra*).

Remuneraciones en el koljós. — El reparto del producto de la explotación entre las diversas partes permanentes se efectúa en dos etapas. Hay un primer reparto entre el Estado y el koljós, bajo la forma de entregas obligatorias (independiente de los impuestos tributados) a precios inferiores al coste de producción, para cooperar en el esfuerzo de inversión industrial. Inicialmente las entregas al Estado se regulaban mediante contrato, pero

desde 1932 se puso en pie un sistema de entregas en función del Plan correspondiente y del volumen de la producción del koljós, pero que no tenía en cuenta las desigualdades en razón de la fertilidad variable de los suelos.

Los koljoses podían asimismo vender al Estado ciertas cantidades a precios aproximados o superiores al coste de producción. Por último, los koljoses tenían libertad para vender sus excedentes en el mercado libre, tal como hacían los koljosianos con el producto de sus parcelas individuales.

Las exacciones estatales se completaban con un sistema de pago en especies de lo debido a las M.T.S., deuda incrementada cuando la cosecha excede las previsiones del Plan. Este sistema de reparto, en virtud del cual las prestaciones de cada parte se calculan en especie y crecen en proporción a la importancia de la cosecha, no dejaba de recordar el contrato de aparcería.

El Estado interviene asimismo durante la segunda fase del reparto, cuando tiene lugar la distribución del saldo entre el koljós como persona moral y sus miembros. Fija la parte del producto que debe destinarse obligatoriamente a diversas partidas del balance (amortizaciones, reservas, nuevas inversiones). En cuanto a la remuneración directa, en especie o en metálico, del trabajo de los koljosianos, se lleva a cabo, desde 1931, en función del trabajo realizado. Ateniéndose a lo imperante en el trabajo industrial, se decidió que en los koljoses todas las tareas quedarían organizadas sobre la base del trabajo a destajo. La unidad contable utilizada es la jornada de trabajo *(trudodien)*; según la naturaleza del trabajo, el equivalente de una jornada de trabajo efectivo realizado respetando las normas de rendimiento prescritas, da derecho a un número variable de unidades de cuenta. En cuanto al valor monetario de la jornada laboral, no queda fijado definitivamente, sino que se calcula cada año dividiendo el producto de la cosecha (después de deducidos los impuestos, las exacciones del Estado en especies y las reservas legales) por el número total de jornadas de trabajo realizadas por el conjunto de los koljosianos. De este modo, la parte del Estado y el mantenimiento en condiciones del activo del koljós gozan de una prioridad que los protege contra los avatares de una mala cosecha que los koljosianos tienen que soportar bajo la forma de una reducción del valor monetario de la unidad básica de trabajo llevado a cabo. En cambio, este sistema logra cierta vinculación entre la mejora de los resultados de la explotación y la remuneración del koljosiano, ligazón que todavía se hace más directa por la existencia de las normas y de las primas de brigada.

c) *La evolución reciente*

A este panorama clásico de la estructura del trabajo agrícola en la Unión Soviética deben aportarse unos retoques para tener en cuenta las mo-

dificaciones habidas desde hace unos años en la política agraria de las autoridades soviéticas. Modificaciones que fueron concedidas y realizadas por el presidente del Consejo y primer secretario del Partido, N. Kruschev, quien empezó a dar que hablar sobre sí en vida de Stalin, en marzo de 1950, con un discurso consagrado a los problemas agrícolas, en el que deploraba el número excesivo de pequeños koljoses en la región de Moscú (el 26 por ciento de los cuales disponían de menos de 100 hectáreas de tierra cultivable), reprochándoles el constituir un obstáculo a la mecanización y a la mejora de los rendimientos. Poco después, lanzaba la idea de las «agrourbes», que consistía en crear importantes centros rurales de residencia y por consiguiente en hacer desaparecer las explotaciones individuales de los koljosianos para «transformar según el modelo urbano el ambiente cultural en que viven los campesinos» (C. Bouvier, *op. cit.,* pág. 120). El coste del proyecto, las dificultades para conciliarlo con las exigencias de la producción agrícola, el no querer enfrentarse abiertamente con los koljosianos apegados a su parcela individual, determinaron al Poder público a renunciar a las agrourbes y limitarse a fusionar los koljoses pequeños, que de 254.000 que eran el 1 de enero de 1950 pasaron a ser menos de 60.000 en 1959.

En septiembre de 1953, poco después de la muerte de Stalin, Kruschev evocó públicamente en un discurso las causas de la crisis agrícola en la URSS. Recriminó la forma en que se había violado el principio de interesar materialmente a los trabajadores en los resultados de la explotación: insuficiencia de los precios pagados por el Estado por las entregas obligatorias, «escala móvil» que unía el volumen de la cosecha a las deudas en especie contraídas con las M.T.S. Fueron adoptadas cierto número de medidas, por las cuales las normas de entregas obligatorias al Estado para cierto número de productos se disminuían, aumentaba correlativamente el precio de compra, y se concedía una ayuda a los koljosianos deseosos de desarrollar su ganadería. Con igual intención se decidió en 1957 la supresión de las entregas obligatorias, fruto del gravamen de las parcelas individuales de los koljosianos.

Pero el «tandem koljós-M.T.S.» iba a sufrir una reforma decisiva cuando a iniciativa de Kruschev una ley de 31 de marzo de 1958 decidió reformar las M.T.S. Políticamente, la medida era concebible por ser comunistas la mayoría de los presidentes de koljoses, y por el esfuerzo cuantioso llevado a cabo por el Partido para implantarse en el campo. Económicamente, se justificaba por las insuficiencias del sistema koljosiano, comparándolo con los sovjoses. La separación entre M.T.S. y koljoses se justificaba menos con el incremento de la superficie de éstos. Además, los koljosianos tendían a consagrar relativamente más esfuerzos a la explotación de sus parcelas individuales, por considerarlas más remuneradoras. Por último, los

beneficios de explotación de los koljoses, ya provinieran del fondo indiviso o de las parcelas individuales, no tenían más que un número reducido de empleos productivos, puesto que tan sólo las M.T.S. podían comprar material agrícola.

Sin embargo, Stalin se había negado a suprimir este régimen irracional fusionando koljoses y M.T.S., y en su último libro, *Los Problemas Económicos del Socialismo,* había criticado a los economistas favorables a esta idea. Y lo que es más, consideraba que la persistencia de la producción mercantil en la fase socialista de la URSS no se debía más que a la existencia de la propiedad koljosiana, y que era preciso ir preparando una supresión progresiva de las transacciones monetarias de productos agrícolas, sustituyéndolas por una economía de trueque entre industria y agricultura.

En el momento en que tuvo lugar la reforma, las M.T.S. eran unas 8.000, empleando a 3.000.000 de trabajadores y con unos 680.000 tractores, 275.000 segadoras-gavilladoras y 100.000 camiones. Por otra parte, había unos 78.000 koljoses de una superficie unitaria media de 1.950 hectáreas, empleando a 33.000.000 de trabajadores y con una masa considerable de capitales de inversión (cien mil millones de rublos).

REFORMA DE LAS M.T.S. Y NUEVO RÉGIMEN DE LOS PRECIOS AGRÍCOLAS. — La ley de 31 de marzo de 1958 decidió que el material de las M.T.S., cuyo valor se estimaba en veinte mil millones de rublos, sería comprado por los koljoses a un precio bastante bajo, teniendo en cuenta el margen de amortización autorizado. Los plazos de pago — de uno a cinco años — varían según la situación financiera de los koljoses. Las M.T.S. quedaron transformadas en estaciones técnicas de mantenimiento dotadas de autonomía contable, es decir, obligadas a una gestión equilibrada. Gran parte de sus mandos fueron destinados a los koljoses, que en adelante habían de responder de la conservación y de la renovación del material agrícola necesario para su explotación. Este traslado de personal, debido al hecho de que el ingreso medio de un koljosiano (3.000 rublos anuales en 1957) es por lo menos inferior por mitad al de un tractorista de M.T.S. — cuya «jornada de trabajo», en igualdad de condiciones profesionales, se contabilizaba más generosamente —, y por la capacidad variable de los koljoses para ofrecer salarios elevados, puede consolidar el avance económico de las explotaciones que son ya las más ricas.

La reforma de los koljoses se completó en 1958 con la supresión de los pagos en especie a las M.T.S., y también de las entregas obligatorias de los sovjoses al Estado, así como con una profunda modificación del sistema de precios, destinada a tener más en cuenta las condiciones locales de producción, aun dejando a los koljoses un margen suficiente de autofinanciación. Esta entrada de los koljoses en la competición tiende a obligarles a

buscar rendimientos tan elevados como los de los sovjoses, pero acudiendo al interés personal, lo que parece excluir una equiparación jurídica más o menos acentuada de la explotación colectiva con la estatal, semejanza legal que ciertos teóricos consideran como el camino a través del cual debe llegarse a la instauración del comunismo en las campiñas y a la abolición progresiva de la distinción entre ciudad y campo. Sin embargo, no se pierde de vista este objetivo, aunque Kruschev, frente a Stalin, opina (informe ante el XXI Congreso del P.C.U.S. de febrero de 1959) que «el sistema koljosiano corresponde por completo al nivel de las fuerzas productivas del campo». En adelante, la propiedad koljosiana habrá de acercarse a lo que es la propiedad estatal mediante la ampliación del fondo indiviso perteneciente a los koljoses y el aumento del rendimiento de su producción. Esta atenuación de las diferencias entre koljoses y sovjoses empezó a acentuarse en diciembre de 1959 cuando el Comité Central decidió proceder a la creación de industrias agrícolas y alimenticias, y de establecimientos culturales interkoljosianos. Pero esta integración sigue todavía en una fase modesta puesto que cada koljós debe guardar su autonomía en el seno de dichas «filiales».

5. LOS PROBLEMAS DEL TRABAJO EN LAS DEMOCRACIAS POPULARES DE EUROPA ORIENTAL

Poco industrializados en su conjunto (salvo Alemania Oriental y Checoslovaquia), los países convertidos después de la segunda guerra mundial en democracias populares, se lanzaron, desde 1947 —año de la gran ruptura entre ambos bloques— a igual política de industrialización planificada y de colectivización forzada que la URSS. Pero por muchas razones: menor riqueza en recursos naturales y territorio más reducido, mayor disonancia entre la ideología comunista y el sentimiento nacional, esta política topó con dificultades aún mayores que las encontradas en la Unión Soviética. La colectivización, no cabe dudarlo, ha progresado, pero de modo harto desigual según los países, y el modelo económico concebido conforme al ejemplo de Rusia, seguido muy de cerca, ha sufrido modificaciones de importancia y duración variables, pero que en el caso de Yugoslavia han dado pie a la instauración de un tipo de economía socialista y de relaciones de trabajo bastante distintas de lo corriente en las demás democracias populares.

a) *Los avatares de la colectivización agrícola*

LAS REFORMAS AGRARIAS. — La reforma agraria es una modificación de las estructuras de la propiedad en el sentido de una redistribución del suelo favorable a los pequeños explotadores, a los que se distribuyen tierras pro-

cedentes de la desmembración de grandes propiedades. Se diferencia, pues, de la colectivización en que ésta suprime completamente la propiedad del suelo y de los rebaños. Después de 1945, la reforma agraria que se realizó en toda la Europa Oriental se justificaba por razones económicas (importancia de las pequeñas explotaciones campesinas poco rentables) y políticas (necesidad de tierras por parte de los campesinos pobres, provocada por el exceso de población agrícola). Pero al no venir acompañada de medidas de reconstitución de las tierras repartidas, la reforma agraria tuvo por efecto en varios casos (Bulgaria, Hungría, Rumania) agravar la situación económica, aumentando el número de las explotaciones poco viables por su exigüidad.

Socialización de la agricultura. — Como ya dejamos dicho, la colectivización agrícola no estaba muy profundamente arraigada en el pensamiento marxista. Además, el ejemplo de la Unión Soviética no constituía un argumento muy sólido en favor de la eficacia económica de la colectivización. «Aunque hubiera sido coronado por el éxito, el problema de su valor como ejemplo a seguir, no hubiera sin embargo quedado resuelto», observa C. Bouvier (*op. cit.*, pág. 53), porque el contexto no era el mismo que el de Rusia en 1929: «La estructura agraria basada en la propiedad familiar que la colectivización transformaría en un nuevo régimen de explotación tenía detrás de sí varios decenios de años de existencia sólida» (*op. cit.*, pág. 56); además, los campesinos rusos (kulaks) eran allá mucho menos importantes. Añadamos que detrás de la expresión «Europa Oriental» existía una gran variedad de situaciones que invitaban a no afrontar el problema de la colectivización de modo uniforme. Para Alemania Oriental o Checoslovaquia el problema más urgente era el de la mecanización que posibilitaría aumentar el rendimiento *per capita* y paliar la penuria general de mano de obra; en cambio, para otros países como Bulgaria, Rumania y Yugoslavia, la mecanización se imponía mucho menos (teniendo en cuenta el exceso de población rural) que el aumento de rendimiento por hectárea.

Por eso, desde 1945 hasta 1948 se comprueba una tendencia muy general a limitarse a una reforma agraria (véase *supra*) y a centrar el esfuerzo en el desarrollo de la agricultura familiar. Numerosas declaraciones oficiales confirman que la colectivización no forma parte de los proyectos gubernamentales ni siquiera a medio plazo (véase, por ejemplo, un discurso de Matías Rakosi en Pecs el 11 de abril de 1947: «Afirmo la necesidad de una consagración absoluta de los propietarios pequeños y medianos que explotan sus tierras al disfrute continuo y hereditario de sus bienes»).

El giro de 1948. — La decisión adoptada en junio de 1948 en la reunión del Cominform en Bucarest, de proceder a la colectivización en gran escala, constituye, pues, un giro importante cuanto inesperado, que no puede com-

prenderse más que en función de la situación política general de los países del Este obligados a seguir el modelo económico soviético.

Después de una fase preparatoria en el curso de la cual el Poder público adopta medidas de discriminación para con los campesinos acomodados y trata vanamente de tranquilizar el mundo rural (desde 1949 se detiene el aumento de la producción agrícola), las explotaciones colectivas se desarrollan coactivamente. Pero las consecuencias económicas son análogas a las que ya conoció la Unión Soviética: en las explotaciones privadas se desalienta la incitación a producir y a invertir, en tanto que las explotaciones públicas o cooperativas, aunque beneficien de una ayuda estatal (crédito, dotaciones en capital), acusan la insuficiencia de los esfuerzos realizados en favor de la agricultura como ramo de la producción (en lo que hace sobre todo a la parte que le corresponde de los fondos de inversión).

Desde 1953-1954 se abre una nueva fase de la política económica de las democracias populares de Europa Oriental, caracterizada en lo que hace a la agricultura por una revisión de la política agrícola y un momentáneo aminoramiento del movimiento colectivizador. Se insiste en el aumento de la producción sin discriminaciones entre el sector privado y el público. No es que queden suprimidas las ventajas financieras concedidas a las cooperativas, sino que en varias democracias populares se autoriza a los miembros de las explotaciones colectivas a retirarse de ellas si ese es su deseo. El resultado es que en Polonia, a últimos de 1956, el número de explotaciones colectivas pasa en unos meses de 10.200 a 1.800; en el momento de la revolución húngara se produce igual fenómeno.

Pero durante el segundo semestre de 1957 vuelve a lanzarse una política de colectivización en todas las democracias populares salvo Polonia que, lo mismo que la Unión Soviética, pero mucho antes que ella, ha abandonado el sistema de las estaciones de máquinas y tractores y se limita a incitar a los campesinos a formar círculos agrícolas donde la adhesión es libre y que abarcan formas muy variadas de cooperación. Alemania del Este se había lanzado también de nuevo, aunque más tardíamente, por la senda de la colectivización imperativa desde el verano de 1959, lo que provocó un recrudecimiento del paso de refugiados hacia la República Federal Alemana.

El 31 de diciembre de 1959 el sector nacionalizado (explotaciones estatales y cooperativas) comprendía el 83 por ciento de las tierras cultivadas en Albania, el 52 por ciento en Alemania Oriental, el 96 por ciento en Bulgaria, el 64 por ciento en Hungría, el 14 por ciento en Polonia, el 73 por ciento en Rumania y el 85 por ciento en Checoslovaquia.

Mención aparte merece el caso de Yugoslavia: después de haber sido el país más entusiasta en aplicar rigurosamente los métodos soviéticos de edificación del socialismo, se nos presenta ahora como el primer Estado comunista que ha admitido explícitamente el principio de la libre elección del

campesinado acerca de la creación y la disolución de las cooperativas (decreto de 30 de marzo de 1953). En 1959 la parte del sector socializado en la agricultura no pasaba del 8 por ciento (frente al 25 por ciento en 1952).

b) *Las relaciones de producción en la industria: sindicatos y consejos obreros*

Mientras los distintos gobiernos comunistas que detentaban el poder en las democracias populares (también aquí aludiremos por separado al caso yugoslavo) seguían al pie de la letra la solución rusa desde 1917, y sobre todo desde 1929, tuvieron que enfrentarse con formas de oposición obrera (las más graves concebibles para un régimen que se dice tan directamente proletario) como nunca las conocieron los dirigentes soviéticos desde 1921, fecha de la insurrección antibolchevique de los marineros de Kronstadt. Así, pues, quizá podría decirse que es negativamente, por las reacciones hostiles nacidas en la base, y no positivamente, por medio de innovaciones que se habrían apartado del modelo soviético, por lo que los problemas del trabajo en las democracias populares presentan caracteres originales.

Sindicalismo y condición obrera. — Después de 1945 el sindicalismo realizó grandes progresos en todas las democracias populares respecto de la época anterior a la guerra, hasta el punto de que llegó a reunir bajo su bandera a la gran mayoría de los trabajadores. Esta progresión se explica por el desarrollo de la industrialización, los atractivos de la unidad sindical y las ventajas materiales de que se beneficiaban todos los sindicatos. Paralelamente el Partido comunista logró adquirir una influencia creciente en los diversos aparatos sindicales, a pesar de pertenecer a menudo los mandos (en Polonia, Hungría, Rumania) a la socialdemocracia. Después de 1948 intervino en la integración autoritaria de los partidos socialistas en el partido comunista de cada democracia popular, así como una depuración de los funcionarios sindicales políticamente poco seguros, muy parecida a la de junio de 1929 de que fue víctima el Consejo Central de los Sindicatos soviéticos (véase *supra*).

Desde este momento prevalece en los países satélites de la URSS la concepción soviética y staliniana del sindicalismo, caracterizada por una completa subordinación de los sindicatos a la dirección del partido y a sus objetivos. Como escribía en 1952 el líder sindicalista checo A. Zapotocki (convertido después en presidente de la República, lo mismo que su colega ruso Chvernik): «La primera tarea de la organización sindical es ocuparse de la mejora del nivel de vida y de la existencia de los trabajadores, pero ¿cómo puede cumplir su cometido la organización sindical en el período de edificación del socialismo? ¿Acaso presentando reivindicaciones? ¿A

quién se las iba a presentar? ¿Es que los directores de las fábricas y sus administraciones íntegramente no son miembros de la misma organización sindical? ¿No sería ridículo presentar reivindicaciones contra uno mismo? La tarea de los sindicatos radica en dar con el mejor modo de organizar la producción, incrementar la productividad, aumentar la renta nacional, producir más, mejor y más barato» (citado por François Fejtö, en *Cahiers Reconstruction,* núm. 46, julio 1957).

Lo mismo que en la Unión Soviética, el *derecho a la huelga* no fue objeto de prohibición legal alguna, pero numerosas declaraciones oficiales afirmaron incansablemente su carácter históricamente desusado; además, la ley prevé sanciones penales contra la obstaculización del trabajo en las empresas y el sabotaje del Plan, lo que equivale a la supresión del derecho de huelga.

En la realización de esta misión «productivista», los sindicatos de las democracias populares no tuvieron más remedio que consentir, aun a pesar suyo, en una grave *mengua en el nivel de vida* de las masas populares entre 1949 y 1953: extensión considerable de la duración del trabajo y recurso abundante a las horas extraordinarias, sin que los sindicatos pudiesen oponerse seriamente; trabajo dominical; trabajo nocturno de las mujeres, etc., y estancamiento del poder adquisitivo, a veces hasta en la disminución de éste. Tan deplorables condiciones de existencia, agravadas por la injusticia social que permitía a una minoría de privilegiados gozar de un nivel de vida elevado gracias a la existencia de tiendas especiales (que los polacos denominaban con sorna «tiendas amarillas» por el color de sus cortinas), provocaban una gran desmoralización en la población activa y particularmente un elevado índice de falta de asistencia en el trabajo, que fue combatido por una disciplina laboral rigurosísima. (El artículo 1 de la ley polaca sobre la disciplina del trabajo estipulaba que «todo trabajador manual o intelectual, cualquiera que sea el puesto que ocupa y el tipo de trabajo que ejecuta [...] que vulnere la disciplina con una ausencia injustificada, deberá ser llevado ante los tribunales», Fejtö, *op. cit.*) Los sindicatos tuvieron que resignarse también en este terreno.

El descenso del nivel de vida alcanzó su máximo en 1951-1952, con la intensificación del esfuerzo de rearme, y el clima social de las fábricas se resintió de ello. Durante el año 1952 los mandos sindicales perciben el descontento obrero, y piden una suavización del esfuerzo de austeridad, una mayor independencia para los sindicatos. Cierto número de ellos, al no creerse capaces de conservar funciones tan difíciles, dimiten.

Los motines obreros de Berlín-Este en junio de 1953 son el primer indicio serio de la existencia de un corte profundo entre los dirigentes y la base. Al año siguiente el órgano oficial sindical apunta en Polonia y Checoslovaquia «un recrudecimiento del tradeunionismo y de la socialdemocra-

cia en el seno del movimiento sindical» (Fejtö, *op. cit.*). Al mismo tiempo que en la URSS, las democracias populares asisten a la revelación sin ambages de los abusos cometidos por los directores de empresa, por egoísmo, por deformación técnica o por falta de autonomía.

Advenimiento efímero de los consejos obreros. — Junto a sus aspectos políticos, de que no se tratará aquí, el motín de Poznan de junio de 1956, la revolución pacífica de Varsovia en octubre del mismo año y la revolución cruenta de noviembre de 1956 en Hungría, muestran que el sindicalismo ya no constituye a los ojos de los elementos obreros más activos una forma útil de organización y de protección obrera.

En Polonia... — Ya en Polonia, cuando la asonada obrera de Poznan (18-19 de junio de 1956), el personal en huelga ignoró la existencia de los comités sindicales de empresa y eligió comités de huelga encargados de transmitir sus reivindicaciones al Poder público. Este acontecimiento significativo incitó al Poder a preocuparse de mejorar el clima social dentro de las empresas. Pero en el mes de julio, la VIII Sesión Plenaria del Partido Obrero Unificado polaco se limitó a preconizar la ampliación de las prerrogativas de esos mismos consejos de empresa, de los cuales los acontecimientos de Poznan habían evidenciado el carácter meramente formal.

Fue a partir de agosto de 1956 cuando los consejos obreros se crearon espontáneamente en ciertas empresas polacas. Se inscriben en la tradición que ya viene de antiguo de los soviets de obreros de las revoluciones de 1905 y de 1917 (véase *supra* párrafo c), de los consejos de obreros creados en Alemania en 1919, en Italia en 1920, en España en 1936, y en cierto número de democracias populares en 1945 (donde las nuevas autoridades los disolvieron rápidamente). Pero estuvieron asimismo influenciados por el ejemplo de los consejos obreros establecidos en Yugoslavia desde 1950 a iniciativa del partido comunista de Tito para luchar contra los riesgos de burocratización de la vida económica y social, y dejar claras las diferencias respecto del modelo soviético de relaciones de producción.

En el mes de octubre de 1956 el movimiento de los consejos obreros se desarrolló para apoyar el cambio político que entonces se fraguaba en beneficio de un nuevo equipo que gravitaba en torno de Wladislav Gomulka y sus partidarios. La crítica contra la excesiva centralización de la economía y los abusos de la industrialización llevada a un ritmo exagerado, adoptó entonces un cariz tanto más violento cuanto que el régimen, por su naturaleza misma, había privado a las pasiones de todo medio oficial de expresión. Las reivindicaciones expresadas por los consejos obreros pretendían nada menos que la instauración de la independencia completa de la empresa, la entrega de su gestión a los que gozaban de la confianza del personal, y la destinación de

lo esencial de las ganancias de la empresa a la mejora del nivel de vida de los asalariados, en lugar de ser transferidas al Estado para alimentar las inversiones en la industria pesada.

En Hungría... — Casi simultáneamente estalla la insurrección magiar, cuyos protagonistas constituyen también consejos obreros y reclaman «la transformación del sistema de planificación y de la dirección de la economía ejercida por el Estado, la contracción de la jerarquía de los salarios, la supresión de las normas de producción». La represión ejercida por la intervención soviética permitió a la postre suprimir una institución que no pretendía sino poner en tela de juicio, en provecho propio, el monopolio del poder económico ostentado por el partido comunista.

El gobierno Kadar trató primero de controlarlos, y el 21 de noviembre de 1956 publicó un decreto que hacía obligatoria la creación de consejos obreros en todas las empresas. Como las elecciones habían acarreado la designación de una mayoría de elementos hostiles al gobierno, declaró éste en la primavera de 1957 que la clase obrera no podía tener una organización independiente de la del partido comunista, y pronunció la disolución de los consejos obreros. Los sustituyeron unos comités de empresa, en los cuales tan sólo se elegía la tercera parte de los miembros, siendo las dos terceras partes restantes designadas por el partido y el sindicato. Ello era preceder a Polonia en la senda que ella también acabó por seguir.

Los consejos obreros polacos tuvieron, sin embargo, unos inicios mejores, puesto que fueron reconocidos oficialmente por el nuevo poder gomulkista (ley de 19 de noviembre de 1956) e investido de atribuciones de gestión y de control cabe al director de la empresa y el comité sindical. Y lo que es más, su crítica de la planificación burocrática tuvo ciertas consecuencias: a comienzos de 1957 se instituyó un Consejo económico, encargado de proceder a reformas de estructura importantes.

Pero no tardó en surgir un equívoco acerca del papel de los consejos obreros en la nueva economía polaca. Para una parte de los intelectuales polacos «revisionistas», estos organismos electos en cada empresa tenían que constituir el embrión de una democracia económica y hasta incluso política. El diario de los estudiantes *Po Prostu* se erigió, hasta su supresión en octubre de 1957, en defensor entusiasta de los consejos: en un artículo no casualmente titulado *La autonomía obrera en peligro,* declaraba en enero de 1957 que los consejos obreros eran el elemento fundamental de la vía polaca hacia el socialismo, y añadía: «Desde la publicación del *Manifiesto comunista* sabemos que la base de las victorias del movimiento revolucionario reside en la solidaridad de la clase obrera. Hoy en día esta solidaridad en la lucha contra la burocracia debiera consistir en un acuerdo entre los consejos obreros.» Y en contestación a unos reproches formulados por el órgano ofi-

cial del Partido especificaba que había que otorgar sin falta a los consejos un papel político en la vida nacional.

Mas, en mayo de 1957, W. Gomulka iba a precisar la posición oficial del Partido al respecto: «Los consejos obreros no son órganos del poder político de la clase obrera, como lo fueron en la historia del movimiento obrero los soviets de delegados obreros.» Su verdadera función tenía que consistir en mejorar la productividad de las empresas ahorrando materias y mano de obra, luchando contra los hurtos y la ausencia injustificada en el trabajo, es decir, realizando la tarea que incumbe a los sindicatos en los países comunistas.

Visto lo cual, no cabe extrañarse de que en mayo de 1958 los consejos obreros polacos quedasen pura y simplemente amalgamados con la célula del Partido y el comité sindical de empresa en las «conferencias obreras de producción», cuyo papel en nada difiere del desempeñado por las «conferencias de producción» instituidas en la Unión Soviética dos meses después (véase *supra*).

En el Congreso de los sindicatos de abril de 1958, W. Gomulka había explicado su concepción del sindicalismo. Habida cuenta de que las condiciones económicas objetivas coartan mucho las posibilidades de mejora del nivel de vida, los sindicatos deben frenar antes que estimular el espíritu de reivindicación. Condena, pues, todas las huelgas, y en especial las preparadas sin previo aviso ni iniciativa sindical: a lo sumo, cabe pensar en la organización de una huelga de intimación de unos minutos, cuando todas las soluciones jurídicas se han frustrado. Cabe preguntarse si un sindicalismo tan moderado tiene alguna probabilidad de arraigar profundamente en la conciencia obrera, o si no corre el peligro de chocar con la misma indiferencia que los sindicatos «correa de transmisión» de antes de 1956.

El reformismo yugoslavo. — Hasta 1950, Yugoslavia no presenta rasgo alguno peculiar capaz de diferenciarla de las demás democracias populares, a no ser quizás un celo especial en imitar el ejemplo soviético al pie de la letra. La industrialización del país se ha realizado, pues, siguiendo un Plan ambicioso a la vez que imperativo, con una industria nacionalizada y una agricultura sometida a una colectivización forzada, y, por último, con una clase obrera todavía embrionaria y sometida a una rigurosísima disciplina de trabajo.

La ruptura con la Unión Soviética en 1948 y las dificultades económicas ulteriormente sufridas como consecuencia de los errores cometidos por los planificadores, crearon condiciones favorables al nuevo planteamiento, en términos profundos, de la validez de los principios que regían la política económica y social yugoslava, sobre la base de la multiplicidad de las vías de acceso al socialismo y de la imposibilidad de ver en el experimento y los

métodos de la Unión Soviética un modelo que necesitan seguir a ciegas cualesquiera países deseosos de edificar el socialismo por cuenta propia.

El régimen yugoslavo permanece fiel al marxismo-leninismo en cuanto que limita estrechamente la propiedad privada de los medios de producción: no se autoriza la empresa privada más que en la pequeña industria o en el comercio al por menor, sin que en ningún caso pueda emplear a más de cinco personas fuera de la familia del propietario; en cuanto a la agricultura, desde que se autorizó en 1953 la disolución de las explotaciones colectivas, se permite la existencia de granjas privadas de hasta 10 hectáreas (15 hectáreas cuando se trata de tierras especialmente pobres).

Pero la innovación importante consiste en la idea de que la supresión o la limitación de la propiedad privada de los medios de producción no basta para asegurar la desaparición de la explotación del hombre por el hombre y el advenimiento del socialismo: a estos medios de tipo negativo hay que añadir un factor positivo, a saber, el control del aparato de producción por los trabajadores y no por el Estado, lo que implica una amplia participación de la población en la gestión de sus instituciones en todos los ámbitos. Conforme a la doctrina de Marx, se espera del Estado correlativamente que pierda importancia conforme se va desarrollando.

Esta *autogestión* es el mejor medio, según los teóricos yugoslavos de prevenir el desarrollo de la burocracia que consideran, no en el sentido de Max Weber, como un sistema de organización racional de los grandes conjuntos humanos, sino como una tendencia en los dirigentes a creerse infalibles y a tomarse, a sí y a su aparato, por un fin y no por un medio, lo que les conduce, por una parte, a limitar cada vez más las iniciativas locales y, por otra, a confundir sus privilegios con las ventajas propias de la colectividad; esta última tendencia no puede sino provocar graves tensiones en una fase de industrialización en que se pide a los trabajadores un gran esfuerzo de austeridad; como dijo el dirigente político yugoslavo Eduardo Kardelj: «En el sistema del despotismo burocrático se reacciona (frente a la tendencia de los trabajadores a reivindicar más de lo que autorizan los progresos de la productividad) con un refuerzo de la presión política, con una centralización más acentuada, con sanciones, lo que a la postre no puede sino agravar el antagonismo entre el Estado propietario de los medios de producción y el obrero que lucha espontáneamente por su interés económico propio, de modo consciente o inconsciente y con los medios a su alcance, empezando por la resistencia y el trabajo mal hecho y acabando por las diversas formas de resistencia activa.»

Cuando se hubo acordado otorgar a cada unidad de producción una autonomía de gestión bastante amplia, hubo que aportar importantes retoques al modelo económico creado a partir de 1945, que había sido concebido según una óptica harto centralizadora. Al principio (1950), las autoridades centra-

les se limitaron a delegar una pequeña cantidad de atribuciones en las autoridades regionales en materia de planes de producción, y a instituir a título experimental consejos obreros en unas cuantas empresas. En 1951 se suprimieron las entregas obligatorias de productos agrícolas al Estado y el monopolio de Estado en materia de comercio exterior. Desde 1952 la gestión de las empresas pasa a ser realmente autónoma: los Ministerios económicos que existían para cada ramo quedan suprimidos y se confía a los consejos obreros la administración y dirección de todas las empresas del Estado. Se ve aquí con meridiana claridad la diferencia entre este caso y el de la descentralización industrial realizada en la Unión Soviética, en que la tutela pasa de los Ministerios a los Consejos económicos regionales, sin que la gestión en el seno de las empresas quede sustancialmente modificada.

Descentralización económica, condición de la autogestión. — Como vieron los defensores de los consejos obreros polacos en 1956, es prácticamente imposible conciliar una gestión descentralizada con una planificación imperativa y detallada del funcionamiento de la economía. Por ello, no debe sorprendernos que dentro del marco general definido por el Plan económico de varios años, disponga cada empresa de una gran libertad de acción para el volumen y el reparto de la producción. Los precios de venta, la fijación de los salarios y la importancia de las ganancias, su consejo obrero queda prácticamente libre en cuanto afecta a la fijación de todos estos datos económicos o financieros al nivel que le parezca adecuado, habida cuenta de la situación del mercado (salidas, competencia); después de pagados los impuestos, puede repartir libremente su beneficio de explotación entre las partidas de inversiones, gastos sociales, incrementos salariales o disminución de los precios de venta. Por último, puede financiar una parte de sus inversiones, tomando dinero a préstamo de las colectividades locales o de las autoridades financieras centrales.

La gestión de la empresa yugoslava. — Desde la ley de 26 de junio de 1950, la dirección de una empresa pertenece dentro de ella a un consejo obrero de 15 a 120 miembros. Cuando se trata de pequeñas empresas con menos de 30 asalariados, todos los miembros del personal constituyen el consejo. En todos los demás casos, los candidatos son elegidos para dos años en escrutinio secreto, partiendo de listas establecidas por el sindicato de la empresa o por un número determinado de trabajadores. El consejo obrero elige para un año un comité de gestión al que pertenece de oficio el director de la empresa, mientras que los demás miembros no pueden formar parte de él durante más de dos años consecutivos. Nombra y revoca el director de la empresa, que se recluta mediante anuncio (ocurriendo lo mismo con todos los empleos superiores). El director debe ejecutar las decisiones del consejo

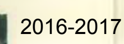
obrero salvo si son ilegales, en cuyo caso quienes han de decidir son los comités populares de distrito y de sección. De este modo encontramos en la empresa yugoslava la misma dualidad que existe en las empresas francesas nacionalizadas entre el director general y el consejo de administración.

La participación del personal en la gestión se ejerce, pues, jurídicamente a varios niveles distintos: mediante la elección de los miembros del consejo obrero (y hasta por la presentación de una lista rival de la sindical), por el derecho de revocar el director de la empresa, aunque según unas estadísticas de 1956, citadas por G. Friedmann, y relativas a 582, tan sólo en el 15 por ciento de los casos se había decidido la destitución del director a intervención del consejo obrero (véase *Journées d'Études sur la Yougoslavie,* enero 1959 Institut de Sociologie Solvaig, pág. 62), por las reuniones trimestrales del conjunto del personal, por las sugerencias individuales que cada cual puede formular ante el consejo obrero y, por último, en los casos graves, por el referéndum con voto secreto.

Es evidentemente más difícil saber cómo funciona realmente la gestión obrera en Yugoslavia. Un síntoma favorable es, desde luego, el hecho de haberse creado en 1957 en Belgrado un Instituto de Ciencias Sociales, cuya sección de Sociología tiene a su cargo la realización de estudios sociológicos acerca de la gestión obrera de las empresas. Se trata de un esfuerzo interesante para inventariar la realidad social y quebrantar la prohibición que pesa sobre el desarrollo de las ciencias sociales en los países (salvo Polonia desde 1956) que se califican de marxistas-leninistas.

Desde el punto de vista estadístico, apunta G. Friedmann (*op. cit.,* pág. 66) que «los obreros especializados constituyen el 51,2 por ciento de los miembros de los consejos obreros», lo que confirma la observación de Serge Mallet (*France Observateur* de 7 de enero de 1960) según la cual el 70 por ciento de los miembros del consejo obrero de la empresa «Yugochrom» son obreros especializados. Añade que el desarrollo del «trabajo desmenuzado» bien pudiera crear una clase obrera pasiva que sería incompatible con el buen funcionamiento de la democracia industrial yugoslava. Por último, la disparidad de las especializaciones viene complicada por una disparidad regional: los consejos obreros funcionan con mayor eficacia, dentro de las debidas proporciones, en las provincias económicamente desarrolladas como Servia o Voivodina, que en Macedonia.

UNIVERSIDADES OBRERAS. — Las *Universidades obreras* se han propuesto superar este retraso cultural. Son 85 y tienen 65.000 miembros (en 1957), habiendo sido creadas para responder a las necesidades educativas y culturales de los obreros adultos. Son, por lo tanto, características de un país en vías de industrialización en el que una parte importante de la clase obrera es de origen rural y por lo tanto no ha recibido sino una formación muy ele-



Pierre Lelong: **Atelier de tissage** (1959).

Lám. 8 - IV

mental; pero van dirigidas al conjunto de obreros después de su ingreso en la vida activa, porque se considera, y con razón, que el bagaje adquirido en la escuela elemental es manifiestamente insuficiente, y más teniendo en cuenta la formación que por parte de los obreros se necesita para las nuevas formas de gestión empresarial.

Aquí se plantea un problema, que es el de las relaciones con la Universidad: si debe la enseñanza superior brindada a los obreros conservar una autonomía total o si es mejor que se integre progresivamente en la Universidad tradicional. Parece que los responsables tratan de evitar que las Universidades obreras se conviertan en una enseñanza superior «de segunda clase», pero reconocen que es preciso, no obstante, un tipo de enseñanza adaptado a la vez a estudiantes adultos que no han cursado estudios completos y a «salidas» profesionales de una índole particular (técnicos e ingenieros de producción, mandos de autogestión).

En efecto, no sólo el deseo de obtener un desarrollo armonioso, sino las exigencias de la reforma de 1950, explican la creación de las Universidades obreras. Así como los consejos obreros son distintos de la organización sindical en cuanto tal, se ha juzgado útil también el poner coto al monopolio de la formación obrera detentado por los sindicatos, y no sólo por razones financieras (ya que la carga de una formación seria era demasiada para los recursos materiales de los sindicatos), sino también porque la empresa es el marco exclusivo de dicha formación. El resultado ha sido la supresión de cuatro escuelas sindicales de mando y la reducción a la cantidad de 400 (es decir, la décima parte del efectivo de 1945) del número de los permanentes sindicales.

En contrapartida debe apuntarse que la concepción oficial yugoslava en materia de relaciones de producción y de sindicalismo coincide en algunos puntos, aunque partiendo de premisas doctrinales e institucionales distintas, con ciertas ideas expresadas en otros países del bloque comunista. F. Fejtö (*Cahiers Reconstruction,* febrero 1959) cita una declaración harto reveladora del vicepresidente de la Unión de los sindicatos yugoslavos: «No hay que confundir la libertad de la clase obrera con la libertad de huelga»; en Yugoslavia los sindicatos ya no están en conflicto con la organización social, antes bien se han convertido en «uno de sus pilares» y (son) «los constructores de una nueva organización cuya esencia es el derecho de autogestión de los productores». Frente a lo que ocurre en los demás países comunistas, la subordinación de los sindicatos al Estado y al Partido no se justifica por el hecho de que éstos expresan perfectamente los intereses de la clase obrera, sino por ser los propios trabajadores los que administran las empresas y porque una huelga «contra sí mismos» carecería aparentemente de sentido.

Este razonamiento no excluye a la corta los riesgos de conflictos sociales

más que en las otras democracias populares. Sin embargo, a largo plazo, la existencia de la autogestión de las empresas ofrece al deseo de autonomía de los trabajadores más oportunidades de expansión que el centralismo democrático en el Partido y el Sindicato.

CAPÍTULO II

EL TRABAJO EN LOS PAISES SUBDESARROLLADOS

EN los países en vías de desarrollo, es el conjunto de los problemas del trabajo el que se presenta con un matiz particular, con rasgos originales fuertemente acusados. Estúdiense la naturaleza y las cualidades de la mano de obra, la productividad del trabajo agrícola e industrial, las condiciones materiales o legales de la vida de los trabajadores y las perspectivas abiertas para su mejora, las formas de la acción sindical, o cualquier otro aspecto importante; encontramos por doquier contrastes violentos con lo que se observa en igual momento en los países altamente desarrollados e industrializados. Los mismísimos progresos realizados en el camino del desarrollo, progresos rápidos y espectaculares en ciertas partes del mundo — recuérdese en primer lugar la China de los diez últimos años —, no reducen estos contrastes: se limitan a modificar sus aspectos. De aquí la importancia que conviene conceder al examen del contexto económico y social privativo de los países subdesarrollados.

1. EL SIGNIFICADO DEL SUBDESARROLLO

Países industrializados, países desarrollados, ambos adjetivos coinciden salvo en algunos casos excepcionales. Y también hemos visto emplear a menudo en forma intercambiable ambas fórmulas: países en vías de desarrollo, países en vías de industrialización.

Subdesarrollo e industrialización. — Sabemos ahora que las relaciones entre ambos términos son más complejas de lo que les parecía a los primeros teóricos y a los primeros observadores. Sin embargo, hay que destacar los hechos siguientes. He aquí, por ejemplo, unos países asiáticos o africanos a los que durante mucho tiempo la dominación exterior, de orden político y económico, ha podido negar la posibilidad misma de industrializarse. Entonces, han hecho de la industrialización el símbolo de su emancipación venidera. Han visto en ella la solución esencial del conjunto de sus dificultades. Puede, hoy en día, no ser ya en todos los casos el objetivo inmediato y urgente de las políticas de desarrollo. No por ello deja de ser un problema clave para todos los países subdesarrollados. Se trata, en general, de una industrialización de envergadura limitada y de amplitud parcial. Pero ha acarreado algunas de las transformaciones más hondas que han afectado las sociedades de estos países durante la primera mitad del siglo xx. Sus efectos, a corto y a largo plazo, se acusan mucho más allá de los límites de una población de trabajadores industriales que sigue siendo poco importante numéricamente (representa, por ejemplo, en el subcontinente indio 7 millones de personas de una población activa total de 142 millones). Por estas dos razones debe concederse a este aspecto de la modernización —que, por otra parte, permite introducir unas primeras precisiones en cuanto a la naturaleza de los contrastes recién apuntados— una atención especial.

Una revolución industrial distinta. — ¿Es posible instituir una comparación entre la situación de los países subdesarrollados que adentran actualmente por la senda de la industrialización y la de los países de Occidente en los años postreros del siglo xviii, es decir, en la época en que empieza la «revolución industrial», y que marca, según la expresión de A. Piater, «el final de un primer subdesarrollo»? Se pueden establecer algunos paralelismos. Así, un diagnóstico de los desequilibrios sociales, de las inadaptaciones que caracterizan las grandes concentraciones de África o de la India de hoy, no puede formularse comedidamente, sin exceso de pesimismo, más que cotejando los datos que se poseen acerca de las ciudades de Europa durante la primera mitad del siglo xix cuya evolución ulterior conocemos. Y eso sin olvidar las diferencias esenciales. Estas ciudades de Occidente vivían simultáneamente un incremento de población y un incremento del volumen del empleo. Las urbes africanas o hindúes se desarrollan de modo distinto: ha podido decirse que se trataba de un simple traslado del subempleo rural hacia la ciudad. Hasta tal punto que debe preverse en algunos casos un esfuerzo de desconcentración urbana como condición previa a cualquier política de desarrollo concentrado.

En términos más generales: aun cuando numerosos aspectos son comunes a ambos (como, por ejemplo, el movimiento demográfico, la constante

amenaza del hambre, la escasa cantidad de energía disponible, etc.), los países subdesarrollados del siglo XX no pueden realmente compararse a los países «predesarrollados» de la antigua Europa. Su situación no puede definirse en relación con un porvenir cuya imagen se identificaría con el presente de esta Europa. Por una parte, la ausencia de una primera infraestructura material elaborada andando los siglos, y de un capital intelectual orientado hacia el progreso técnico y el dominio del mundo, gravita sobre ellos con un peso mucho mayor. Por otra parte, es tan sólo la *coexistencia* presente de países con características demográficas, económicas y sociales radicalmente distintas, que no pueden asimilarse sin más —entre los que, en cambio, siguen abismándose las distancias— la que nos presenta con toda su concreción la noción de subdesarrollo.

La historia de los dos últimos siglos se puede resumir como sigue. Unas partes del mundo, esencialmente Europa y América del Norte, han conocido un desarrollo acelerado y masivo. El resto del mundo ha contribuido en cierta medida y pasivamente a asegurar este desarrollo, sin poder participar en él. Por último, se ha establecido de modo definitivo el contacto entre todas las regiones de un mundo hasta entonces disperso.

UN MUNDO DIVIDIDO. — El subdesarrollo no puede presentarse en cuanto tal más que en la era del «mundo finito» —de un mundo interdependiente cuyo equilibrio, cuya supervivencia misma, después del remedio que se llegue a encontrar para hacer frente al corte fundamental que lo divide contra sí mismo. Se ha citado a menudo la frase del Pandit Nehru pronunciada poco después de la última guerra: «La verdadera división del mundo contemporáneo no es la que media entre los países comunistas y los países no comunistas, sino la que separa los países industrializados de los atrasados en esta materia.» No es tan sólo la verificación de una diferencia, sino de una tensión, de una fuente permanente de conflictos y de equívocos. Ello es que los países necesitados de mecanización precisan de la ayuda de las naciones industrializadas; pero la transmisión por éstos de su experiencia —distinta de la meramente técnica— es en gran parte ineficaz. Es imposible la imitación. El desarrollo de los países asiáticos o africanos no podrá seguir las mismas pautas ni realizarse en iguales condiciones y a idénticos ritmos que el de los países europeos o norteamericanos en el siglo XIX. Tendrían que ir más de prisa, y, sin embargo, en muchos casos, les resultará difícil ir siquiera a la misma velocidad. Las tensiones externas, los obstáculos internos a la modernización, condicionan la situación, y los comportamientos de los trabajadores en el período que se ha inaugurado hace poco, el de las tentativas de transformación económica y social acelerada. Las mejoras aportadas a esta situación no pueden inscribirse sino dentro de límites angostos.

La geografía del subdesarrollo. — El «Tercer Mundo» (la expresión ha adquirido carta de naturaleza, evocando a la vez la competición de que es objeto entre los centros de poder del Este y del Oeste, y la voluntad de convertirse en «algo», parecido a la del «tercer estado») no es totalmente homogéneo. Los países que forman parte de él soportan todos, pero de modo *desigual,* el peso de los mismos problemas. Por ello, el deslinde de las áreas de subdesarrollo implica siempre cierta arbitrariedad; se incluyen en ellas casos de gravedad desigual. Resulta, sin embargo, una forma cómoda de constituir un mapa aproximado de las mismas: se trata de efectuar una demarcación de los países directamente objeto de la competición que acabamos de mencionar. La historia de los quince últimos años, después del establecimiento de un nuevo equilibrio político y militar mundial revela la constancia de un cierto número de zonas críticas, zonas de inestabilidad y de enfrentamiento. Entre las que más veces han figurado en las preocupaciones cotidianas de un mundo angustiado está el *Este y Sudeste de Asia* (la descolonización india, la revolución china, la guerra de Indochina), *Cercano Oriente* (la guerra entre Israel y los países árabes, la operación de Suez, la tentativa de revolución de Irán), *África* (la marcha hacia la independencia con sus episodios alguna vez cruentos), *Hispanoamérica,* por último (la inestabilidad política endémica, la revolución cubana). Refiriéndonos a un criterio clásico del subdesarrollo constatamos que las zonas citadas corresponden a aquellas cuya renta media anual *per capita* es inferior a 100 dólares o tan sólo rebasa muy escasamente esta cifra (la de Estados Unidos supera los 900 dólares). Las masas más considerables de población, singularmente en el Sur y el Sudeste asiáticos, están muy por debajo de este nivel: alrededor de los 60 dólares para India y Pakistán. En estos dos países tiende a descender aún más. Merma en valor absoluto en este caso, pero en casi todas partes, descenso relativo en relación con los países desarrollados. En el ejemplo extremo de la India, el nivel de vida era en 1938 quince veces menor que el de Estados Unidos, siéndolo en 1952 treinta y cinco veces... Ante esto, las fronteras del tercer mundo parecen desgraciadamente destinadas a conservar una gran inestabilidad. Dentro de estas fronteras, más del 70 por ciento de la población del orbe: unos 1.800 millones de 2.600. No podremos aquí evocar todas las diversidades de este inmenso conjunto. Destacaremos aspectos comunes y a menudo aspectos extremos. Nos referiremos sobre todo al continente africano (en busca de métodos de desarrollo) y al continente asiático (que ha entrado en la fase de experimentación de estos métodos).

Los criterios del subdesarrollo. — Un primer criterio preciso del subdesarrollo es el que acabamos de apuntar. Pero peca de esquemático: presenta el inconveniente de no destacar más que sus aspectos económicos, sin siquiera revelar su diversidad. Ante tales lagunas, el esfuerzo de los especialistas

de los últimos años se ha polarizado en la multiplicación de los criterios, para abordar el problema bajo diversos ángulos y a distintos niveles. Así ocurre en la obra colectiva *Le "Tiers Monde", sous-développement et développement,* publicada bajo la dirección de G. Balandier. Al nivel *demográfico* primero: los países subdesarrollados manifiestan un índice de crecimiento de población muy elevado, mayor de lo que jamás fue el de Europa, y que lleva consigo a menudo la multiplicación por dos en menos de cuarenta años. Al nivel *económico* y *técnico* luego: los países subdesarrollados presentan un atraso técnico considerable, y economías sin unidad profunda; países de gran predominio agrícola, son a la vez los países del hambre. Al nivel *cultural* y *social* por último: los países subdesarrollados revelan no pocas veces una ausencia de organización en gran escala (por ejemplo, a escala nacional), siempre estructuras sociales mal adaptables a una nueva vida económica y tradiciones tan poderosamente penetradas por aspectos religiosos que evoluciones muy necesarias quedan durante mucho tiempo frenadas por ellas.

Son estos criterios a los que se ha propuesto de *internos,* por oposición a los que atienden al tipo de relaciones que sostienen los países subdesarrollados con los desarrollados, y que pueden apellidarse criterios *externos.* Cabe hacer aquí una comprobación esencial: «Las relaciones entre sociedades desigualmente desarrolladas siempre se saldan de modo ventajoso para las más poderosas de entre ellas» (G. Balandier). A decir verdad, resulta difícil optar por una de las dos series de aspectos del subdesarrollo. Se entremezclan de continuo. El contacto con los países desarrollados desempeña, en cuanto a las carencias de los países atrasados, un papel *revelador.* También redunda en varios casos el factor agravante de una miseria que puede calificarse de tradicional. Así, una acción de los colonizadores en el orden médico ha podido agudizar la cuestión demográfica al reducir la mortalidad infantil (caso de la India, en que ha disminuido del 27 por ciento entre 1920 y 1940). Así, la introducción de cultivos nuevos para la explotación ha podido incrementar aún más lo precario de la situación alimenticia (pongamos por caso Puerto Rico, donde la ampliación de las plantaciones de café y de cañamiel se ha realizado desde 1930 en detrimento de los cultivos directamente dedicados a la alimentación de la población local). Tendremos que aludir varias veces a hechos de esta clase. El estudio de los obstáculos interpuestos en el camino de la modernización y de la elevación del nivel de vida hace resaltar en todo momento la importancia que tiene «el choque de sistemas sociales (y económicos) diferentes» (R. König).

2. LOS ASPECTOS ESPECTACULARES DEL SUBDESARROLLO

Una de las imágenes más aptas empleadas para evocar la situación de los países subdesarrollados es la de una carrera trágica entre crecimiento

demográfico y progresión económica: «Las regiones donde la humanidad se multiplica más de prisa son aquellas en que se tienen ya la mayor cantidad de necesidades primordiales insatisfechas y donde menor es la capacidad de hacerles frente» (L.-J. Lebret). Conviene hacer hincapié sobre este problema esencial. En todas partes están los índices de natalidad incluidos entre el 35 y el 50 por mil; más del doble de los europeos actualmente, que son a menudo inferiores al 20 por mil; más altos también que los de la Europa anterior, que nunca parecen haber rebasado el 40 por mil. Las causas de una natalidad tan elevada no son tan sólo de orden biológico. No está confirmado en absoluto que radiquen, según la hipótesis formulada por J. de Castro, en la infraalimentación general, y en ciertas carencias alimenticias particulares (carencias en proteínas, por ejemplo). En cambio, la importancia de los factores socioculturales ha podido evidenciarse fácilmente. Aquí resultan determinantes los matrimonios precoces, la escasa frecuencia del celibato femenino (prácticamente inexistente en sistema poligámico) o el índice elevado de la natalidad ilegítima, es decir, el conjunto de las costumbres matrimoniales y sexuales.

Una eventual disminución de la natalidad va, pues, vinculada a una transformación profunda de las condiciones de vida y del contexto cultural. No es posible pensar en reducirla más que con una acción global que afecte a todos los aspectos de la vida social y de las mentalidades, y aun así no cabe pensar sino en efectos *diferidos*. El fracaso de los intentos llevados a cabo en la India prueba que un mero esfuerzo de divulgación de los métodos anticonceptivos no puede tener resultados apreciables. Por otra parte, aun en el caso en que la fecundidad descendiese en forma apreciable, el incremento demográfico seguiría siendo importante; debe considerársele como un *dato permanente* de los cincuenta años próximos por lo menos. Actualmente, los índices de natalidad no disminuyen; y hasta en algunos casos aumentan. Véase, por ejemplo, el caso de Hispanoamérica donde habían pasado de 35,5 a 36,1 por mil en Chile, de 39,2 a 49,3 en Venezuela, entre 1948 y 1956. Y no se trata tan sólo de un registro más completo de los nacimientos de un año para otro. En Asia y en África se recoge la presencia de hechos de igual orden. Los progresos médicos reducen los índices de esterilidad hasta entonces considerados como «normales». La alteración de las costumbres acarrea un relajamiento de los tabúes sexuales que desembocaban en un escalonamiento mayor de los nacimientos, limita el acaparamiento de las mujeres por los hombres de edad, etc.

Disminución de la mortalidad. — Frente a este mantenimiento de una fuerte natalidad, asistimos a un retroceso palpable de la mortalidad. El progreso sanitario, que acentúa la expansión demográfica, puede desarrollarse mucho más de prisa que el progreso económico: las técnicas preventivas y

curativas (por ejemplo, contra el paludismo) pueden ponerse al alcance de todos a un precio relativamente moderado. Después de la primera guerra mundial, se comprueba una regularización de la mortalidad anual —efecto de una lucha más sistemática contra las hambres y las epidemias—, y luego un descenso, leve en principio, de la mortalidad media. Es menor, desde luego, de lo que se pensó primero partiendo de cifras de dudoso valor. Y la mortalidad infantil (durante el primer año) sigue siendo diez veces superior a la de los países europeos más evolucionados. Pero la tendencia apuntada es clara, y sus efectos considerables. Por otra parte, la esperanza de vida aumenta: en la India, era inferior a los 25 años en 1920, y es de 35 en 1957; en Ceilán, ha pasado de los 43 años en 1946 a los 57 en 1957 (siendo en Francia en la misma época algo superior a los 65 años).

Los índices de incremento de la población. — Por otra parte, el índice de incremento anual de la población, que se establece como media entre el 2 y el 2,5 por ciento, podría muy bien alcanzar con bastante rapidez en algunos países el 3 por ciento. Así, pues, «las medidas sanitarias han logrado alargar la vida de unos individuos que tienen un nivel de vida prácticamente igual al de antes», y «esta expansión tiene lugar al mismo tiempo que el progreso técnico y el crecimiento económico empiezan tan sólo a asomar» (R. Pressat).

Estas poblaciones en rápida expansión son poblaciones jóvenes. La estructura por edades revela en todas partes, según el *Informe sobre la situación social en el mundo,* publicado por la O.N.U., un 40 por ciento de menores de 15 años, y tan sólo un 5 por ciento de mayores de 60 años. Lo que lleva consigo dos consecuencias: la población activa, proporcionalmente menos numerosa que en los países desarrollados, soporta una carga mayor de personas que no producen; y, cada año, una clase de edad numéricamente más importante acrece la masa de los individuos en busca de colocación.

El subempleo. — Los problemas del *subempleo,* cuya gravedad subrayaremos más de una vez, no son mera consecuencia de los factores demográficos. Es, sin embargo, el trasfondo constituido por éstos el que nos permite evaluar su amplitud, y comprender cómo, a falta de una política de desarrollo global, el tiempo no puede sino darles una agudeza mayor. El subempleo reviste aspectos diferentes. G. Ardant ha realizado un inventario detallado de los mismos en su obra *Le Monde en friche.* En las ciudades surgen: el paro *stricto sensu* (trabajadores que han perdido su empleo), el subempleo crónico (masa de los hombres «que se presentan en vano en el mercado del trabajo»), el subempleo intermitente (trabajadores ocasionales). Las dos últimas formas son características de los países subdesarrollados; en cuanto a la primera se presenta en ellos de modo más acentuado:

el paro «crece naturalmente cuando una recesión mundial acarrea una disminución de las exportaciones de materias primas. Los países subdesarrollados son naturalmente más sensibles a este paro cíclico que los demás». Pero el hecho con mucho de mayor importancia es el subempleo «endémico» del campo, bajo sus dos facetas: estacional («campesinos que no tienen trabajo más que durante una parte del año») y crónico (mano de obra sobrante «en relación con las necesidades, teniendo en cuenta los instrumentos y los métodos de trabajo utilizados»). Entre estas distintas formas de subempleo, las transiciones son insensibles. Dependen todas ellas de un mismo contexto demográfico, económico y social.

El «paro oculto». — La importancia de los factores sociales y económicos era destacada por un ministro indio, M. Krishnamachari, citado por C. A. Myers en su libro *Labor problems in the industrialization of India*. M. Krishnamarachi, valiéndose de la palabra «paro» en una acepción muy amplia, escribía: «Vivíamos en una estructura social en la que, en el ámbito de los pueblos, el paro no se veía nunca a la luz del día. En un sistema familiar diluido, nadie sabía quién era el que estaba parado... El paro es un concepto industrial y un concepto de civilización urbana. El paro intelectual, el paro industrial se ven inmediatamente. Es difícil, en cambio, evaluar el *paro oculto*...» Este es, sobre todo, rural, y el que más claramente expresa el malestar de los países subdesarrollados. Claro está que no puede concederse un valor absoluto a las estimaciones del número medio de las jornadas de trabajo *efectivo* durante el año. Intervienen aquí los aspectos cualitativos: limitaciones climáticas, valor alimenticio o monetario de los cultivos dominantes. Significativas son, a pesar de ello, cifras como las establecidas acerca de los campesinos argelinos: 92 días, o los campesinos de Vietnam del Norte: 125 días. Revelan la existencia de lo que podríamos denominar un sobrante de población rural, que un observador apuntaba a propósito de Egipto: «Sería posible reducir la cifra de la población agrícola de por lo menos el 50 por ciento sin por ello mermar la producción total, y sin que hiciera falta acudir a métodos de cultivo más mecanizados» (W. Cleland). Las situaciones de mayor gravedad surgen cuando, a los efectos del atraso en el capítulo mecanización y de la mediocre productividad del trabajo, se suman los de un sistema de propiedad desigual de la tierra y de una fuerte densidad de población.

El caso argelino. — Hay un análisis del subempleo que se ha hecho clásico, y es el que R. Delavignette presentaba ante el Consejo económico en su informe acerca de la situación económica y social de Argelia (1955). Una evaluación de la población activa musulmana — tan sólo masculina — arrojaba las cifras siguientes: 1.850.000 en el sector rural, 450.000 en el

sector industrial. En el primero se calculaban en 820.000 los parados o los trabajadores ocasionales, repartidos de modo aproximado entre ambas categorías. En el segundo sector, el número de los sin trabajo era de unos 100.000: muchachos nacidos en la ciudad y que no aciertan a encontrar un trabajo, y sobre todo inmigrantes, cada vez más, huidos del sector agrícola ante la imposibilidad de encontrar en él actividad remuneradora que desempeñar. La situación es igualmente grave en algunos países del Sudeste asiático, la India o Filipinas por ejemplo, donde, por efecto combinado del aumento de la población, de la pobreza y de los préstamos usurarios, se multiplican los «campesinos sin tierra». Volveremos detenidamente a este tema, y trataremos de los límites que encuentra la absorción de los sobrantes de población rural por parte de una industria que no se desarrolla sino de modo lento.

La trágica extensión del subempleo impone, sin embargo, dos observaciones inmediatas. Por una parte, el campesino que dispone de una superficie cultivable suficiente para garantizar su subsistencia, o el trabajador urbano que detenta un empleo estable, representan, en la mayoría de los países subdesarrollados, categorías *limitadas* y *privilegiadas*; y la misma presión ejercida por la enorme masa de los afectados por el subempleo reduce las posibilidades de mejorar su situación. Por otra parte, la existencia de una importante fuerza de trabajo inutilizada constituye uno de los datos desde los cuales debe partir todo plan de desarrollo. El subempleo puede presentarse como una fuente potencial: el recurso a la «inversión humana» puede compensar en parte las mediocres posibilidades de inversiones en capitales. Ante tal orientación, las concepciones del trabajo y de lo que al trabajador se debe por fuerza han de ser muy distintas de las que resultan familiares para el occidental. Volveremos a encontrarnos frente a este problema al tratar del experimento de desarrollo chino.

La subalimentación. — La geografía del subdesarrollo coincide aproximadamente con la geografía del hambre. La agravación de la subalimentación y de la malnutrición va estrechamente ligada a las dos series de hechos que acabamos de mencionar: expansión demográfica por una parte y dificultad de utilizar la fuerza de trabajo suya por la otra. Se ha hablado con razón al respecto de círculos viciosos. Así, la escasa productividad del trabajo agrícola desemboca en una insuficiencia de las cantidades de alimento disponibles; y para ésta en una disminución del rendimiento de la mano de obra agrícola e industrial. Ocurre a menudo en los países de África tropical, que los esfuerzos más duros tengan que realizarse en el momento en que menos abundante es la nutrición. Los recursos calóricos varían a veces de doble a sencillo durante el año: de 3.000 calorías por persona durante el mes siguiente a la cosecha a menos de 1.500 calorías en los meses o las sema-

nas anteriores a la cosecha siguiente. En los trabajadores urbanos, desaparecen las variaciones de este tipo: se manifiestan, en cambio, otras irregularidades, debidas al bajo nivel de los salarios y que no pueden compensarse más que contrayendo deudas. Tan sólo una débil minoría de las poblaciones se encuentra al abrigo de las escaseces y de la subalimentación crónica.

Un breve examen de los datos numéricos permite evaluar la gravedad de esta subalimentación. El consumo medio necesario para un adulto oscila entre las 2.700 y las 4.500 calorías, según el trabajo realizado, y según las condiciones del clima (puede ser ligeramente inferior en los países tropicales y ecuatoriales). Mas, para una población superior a la mitad de la humanidad, el consumo real es, ya inferior a las 2.000 calorías, ya levemente superior a esta cifra. En 1950 se encontraban en Asia las situaciones más críticas: desde menos de 1.600 calorías en India a 2.030 en China y Pakistán. Japón, país parcialmente desarrollado, queda aparte; sin embargo, no rebasaba las 2.200 calorías. En igual época, la situación de Hispanoamérica no era más que un poco mejor: de 2.090 calorías en Méjico a 2.350 calorías en Brasil. La diversidad era superior en África, sin que el nivel de las 2.500 calorías se alcanzase en ningún caso. Claro está que no se trata sino de promedios: una porción de dimensidad variable de la población dispone en cada caso de una cantidad alimenticia muy inferior. En África negra encontramos variaciones evidentes según las razas (en función del marco geográfico, de los estilos de vida y las costumbres distintos); y también según las condiciones sociales de cada cual: en una sultanía del Tchad, se evaluó el consumo del sultán en 15.000 calorías, y el de sus súbditos más pobres en menos de 1.000.

LAS HAMBRES Y LAS CARENCIAS ALIMENTICIAS. — Estas cifras permiten definir el hambre endémica; también deben tenerse en cuenta las «epidemias del hambre», como las llama Josué de Castro. Los azotes mortíferos encarnados por las grandes hambres no han desaparecido, aun cuando la ayuda exterior logra paliar ahora sus efectos; en 1921 el Comité internacional de socorro a China tuvo que tomar a su cargo la nutrición de cerca de 8 millones de personas. En el Sudeste asiático, siguen hoy todavía muriendo de hambre, en la acepción más trágicamente literal del término. En África negra, esta canción del Dahomey del Norte evoca un recuerdo no lejano: «Es el hambre que silba con su silbato y va en busca de las gentes de pueblos y pueblos... Es la vieja hambre macho que nos sigue...» El carácter brutal, generalizado también, de las hambres se debe al hecho de que las más de las veces la alimentación está basada en un producto exclusivo: la mandioca o el maíz en África ecuatorial, el arroz en Asia. Puede inclusive alcanzar de por sí solo a cubrir las dos terceras partes del consumo calórico. La situa-

ción alimenticia, siempre precaria, depende entonces excesivamente de las condiciones climáticas, y sus accidentes. Añadamos otra consecuencia de esta escasa diversificación de las producciones agrícolas: la malnutrición, que se manifiesta hasta en regiones donde el nivel de consumo parece aceptable. Las principales carencias se refieren a las proteínas animales, las sales minerales, las vitaminas y las grasas. Los efectos de estas carencias nos son mal conocidos. En África negra se ven de modo más evidente en las poblaciones urbanas: y es que en el marco tradicional se llegaba a compensarlas de modo empírico, parcialmente. Parecen explicar ciertos caracteres de la aptitud para el trabajo: el metabolismo de los africanos sería quizás «más favorable a esfuerzos violentos, pero breves, que a esfuerzos prolongados y sostenidos» (A. Palles).

3. LOS OBSTACULOS AL DESARROLLO

El desafío del subdesarrollo. — Así, la mayoría de los hombres viven por debajo del nivel normal de subsistencia; no saben a qué aplicar su fuerza de trabajo: una masa enorme queda sin emplearse o trabaja en tareas inútiles. Esta porción de la humanidad se multiplica a un ritmo tal que no parece que deba aguardar del futuro sino una agravación de su situación. La urgencia de un esfuerzo de desarrollo rápido se evidencia muy a las claras. Sin embargo, y eso en los casos más favorables, no hace más que empezar: muy pocas veces puede decirse que se remonta a más de 10 años atrás. Y nada permite todavía afirmar que logrará prevalecer contra el desafío demográfico. Las más de las veces todo, o casi todo, está por hacer, y tan sólo se está en la fase de inventario de los obstáculos interpuestos en el camino del desarrollo; en el mejor de los casos se ha intentado ya poner a prueba su resistencia.

Los obstáculos son de diversa índole. Se tiende a expresarlos en primer lugar en términos financieros. Ello no es bastante, pero da una primera idea de la amplitud de las dificultades. Así, L. Tabah, en su contribución a la obra *Le "Tiers-Monde", sous-développement et développement,* trata de evaluar el volumen de las inversiones que permitirían un incremento anual del 2 por ciento del consumo (es decir, doblar en 35 años el nivel de vida) o un incremento anual del 4 por ciento (doblando el nivel de vida en 17 años). Si se considera el conjunto de las poblaciones que disfrutan de una renta *per capita* igual o inferior a 100 dólares en 1956, se precisarían en el primer caso inversiones que irían de los 135 mil millones de nuevos francos durante el primer año al quíntuplo de esta cantidad al final de los 35 años del período; en el segundo caso las inversiones alcanzarían los 195 mil millones de nuevos francos el primer año. Y eso que estas cifras se calcularon partiendo de la base hipotética de un descenso inmediato y regular de la nata-

lidad. Y aun con esta masa de inversiones, el abismo entre los países subdesarrollados quedaría incólume. A lo que debe añadirse que ni siquiera es seguro que surtirían los efectos que se esperan: la absorción útil de los capitales tiene sus límites, que deslindan especialmente el carácter discontinuo de las economías, la lentitud de las mutaciones culturales y la insuficiencia, por su número a la vez que por su calidad, de los mandos técnicos y gubernamentales. Estos son los obstáculos de orden económico y social que merecen estudiarse.

El rasgo más llamativo de las economías de los países subdesarrollados es su fragilidad. Ya evocamos lo precario de su economía alimenticia. Pero es la economía toda la que es muy vulnerable. Primero porque está poco diferenciada: las exportaciones están constituidas casi exclusivamente por productos primarios (agrícolas o mineros) en número muy reducido, en general uno o dos productos tan sólo, no representando los demás otra cosa que un complemento de importancia limitada. Con esto la economía está muy expuesta a las fluctuaciones de los precios mundiales, cuya amplitud es muy superior en cuanto a los productos primarios que cuando se trata de productos manufacturados.

Economías heterogéneas. — Por otra parte, este ingreso en la corriente de los intercambios mundiales no elimina sino parcialmente los inconvenientes tradicionales resultantes de los aislamientos regionales, del predominio de mercados reducidos, poco influenciados por la circulación monetaria. En efecto, a la coexistencia entre países desarrollados y países subdesarrollados sigue respondiendo, dentro de los últimos, la coexistencia de dos sistemas económicos heterogéneos. Las economías tradicionales, esencialmente agrícolas y fundadas en el autoconsumo, siguen funcionando, pero en unas condiciones que ya no les permiten mantener su equilibrio. No mantienen más que relaciones tenues con el sector económico moderno, comercial e industrial, edificado en la mayoría de los casos por instigación exterior, y siempre según pautas extranjeras. Se ha intentado expresar esta situación mediante diversas fórmulas. Se ha hablado de economías «dualistas» o «plurales» (H. J. Boeke). Se ha destacado, sobre todo en cuanto a la industrialización, cómo se inscribía a menudo dentro de lindes angostas, formando «islotes de modernismo», que desde luego influyen en el país, pero no están estructuralmente ligados a él. Un ejemplo claro es el que brindan los países productores de petróleo del Cercano Oriente, singularmente Arabia Saudita. Es decir, que la introducción de elementos de *modernización* no desemboca por fuerza en el *desarrollo*. Antes bien, como mostró el economista François Perroux, las economías subdesarrolladas están sometidas a paros en el crecimiento privativos de ellas. Pueden apuntarse dos de los «círculos viciosos» que las caracterizan, según él. Por una parte, la

industrialización exige una modernización de la agricultura, que tiene que producir materias primas y el alimento de los trabajadores industriales; mas las inversiones se orientan — y sobre todo las inversiones extranjeras — de modo preferente hacia la industria tan sólo, donde la rentabilidad inmediata es mayor, no difundiéndose más que muy escasamente por el sector agrícola. Por otra parte, en los países en que la necesidad de inversiones de base es lo primero, el ahorro interior, cuando existe, desemboca en el atesoramiento, o en inversiones de lujo no esenciales (por ejemplo, en ciertos sectores de la construcción inmobiliaria); estos inconvenientes se pueden obviar con una orientación económica autoritaria, pero entonces ésta corre el peligro de ahuyentar las inversiones extranjeras...

Es precisamente en relación con este contexto económico general como cobra su sentido un inventario de las dificultades del desarrollo. Inventario que resulta impresionante tanto en el plano técnico como en los ámbitos financiero y social. Nos limitaremos aquí al primero.

Las dificultades de la modernización agrícola. — En el ámbito agrícola, obstáculos técnicos y obstáculos suscitados por el medio físico aparecen muy estrechamente ligados. La producción de las tierras cultivadas en relación con la superficie total del país es a menudo débil: en África negra es muchas veces del dos por ciento. Allí es posible su ampliación, pero solamente de mediar una transformación profunda de los métodos de cultivo, por ejemplo con la mecanización. Pero ésta plantea a su vez dificultades abundantes. Los tractores se gastan de prisa, y resulta difícil asegurar su mantenimiento: por las distancias y también por la falta de personal especializado. Por otra parte, grande es el riesgo de empeorar la situación de un suelo ya de por sí frágil en todos los países tropicales: la erosión y la formación de corazas lateríticas estériles son rápidas. Se ha podido decir de la tierra africana que es una «tierra que muere» (J. Harroy). Los grandes experimentos de cultivo mecanizado han acabado a menudo en fracasos, dejando una situación peor de la que encontraron antes de comenzar: pongamos por caso lo acontecido con la empresa británica de cultivo de cacahuetes en Tanganika.

La utilización irracional de los suelos. — En otros puntos, el agotamiento de los suelos, aunque menos espectacular, es asimismo un factor constante de agravación de la situación alimenticia. En el contexto tradicional, los cultivos en rotación y los cultivos itinerantes permitían, con el empleo de largos barbechos, el mantenimiento empírico de la fertilidad de la tierra. El informe de la O.N.U. acerca del *Desarrollo de la economía de mercado en África tropical* llama poderosamente la atención sobre el hecho de que la introducción de los cultivos de importación, el incremento de la pobla-

ción, y a veces la disminución del espacio cultivable de que puede disponer la población indígena (en el caso en que se ha establecido una colonización agrícola europea, como en Kenia), han contribuido a acortar los plazos de barbecho y han acelerado el agotamiento de las tierras. Después de usados los suelos, su rehabilitación con los abonos, cuando ello es posible, con la repoblación forestal, solamente puede llevarse a cabo con inversiones cuantiosas, generalmente imposibles de realizar.

El caso de África negra no es de los más tremendos. En otras regiones del mundo lo que es imposible es la propia dilatación de la superficie de tierras cultivadas; éstas coinciden casi totalmente con las cultivables. Las áreas disponibles no pueden, hoy en día, utilizarse para la agricultura: así, en Egipto, fuera del valle del Nilo, o en Brasil, en la inmensa cuenca del Amazonas, ocurre lo que decimos. En este caso el progreso no puede provenir más que de una más juiciosa utilización de las tierras, utilización que por ahora es, las más de las veces, irracional: en Venezuela, según sabemos, se utilizan fondos de valles fértiles para el pastoreo, en tanto que se consagran al cultivo intensivo las tierras frágiles de las pendientes. Pero las causas de esto son menos técnicas que sociales, debiéndose a las desigualdades del reparto de la tierra. Más adelante volveremos sobre el particular.

Las carencias técnicas tradicionales. — La mayor parte de las actividades agrícolas se desarrollan dentro de un marco tradicional, con métodos y herramientas asimismo tradicionales. El derroche de trabajo es ingente; este hecho ha sido analizado, entre otros, por el geógrafo P. Gourou. En el Congo, por ejemplo, en una región donde el maíz es el cultivo de base, se dedica dos veces más tiempo a su transporte y a su preparación para la cocción que al trabajo necesario para su producción. Se calcula que mejores condiciones de transporte y de elaboración ulterior, y modestas mejoras del herramental, volverían disponible una fuerza de trabajo que permitiría multiplicar por cuatro o por cinco la superficie cultivada; todo lo cual sería posible en esta región sin correr el riesgo de una explotación asoladora de las tierras. África negra constituye un ejemplo clásico de las carencias técnicas. Ni los animales, ni el agua corriente, ni el viento, han sido utilizados como fuentes de energía. No se ha creado máquina alguna, por sencilla que fuese: ni el arado ni la rueda se han tomado de las civilizaciones vecinas que los poseían. Nada de cuanto Asia llevaba empleando desde hacía mucho tiempo: medios de transporte como la carretilla, molinos, máquinas de pedales o hidráulicas. Los esfuerzos más sencillos de modernización técnica implican, pues, auténticas revoluciones. Y éstas ponen en peligro unos equilibrios sociales ancestrales: por ejemplo, en lo que hace al reparto de las tareas entre los miembros de ambos sexos. Los hombres han podido en algunos casos oponerse a la difusión de medios de trituración mecánica del maíz

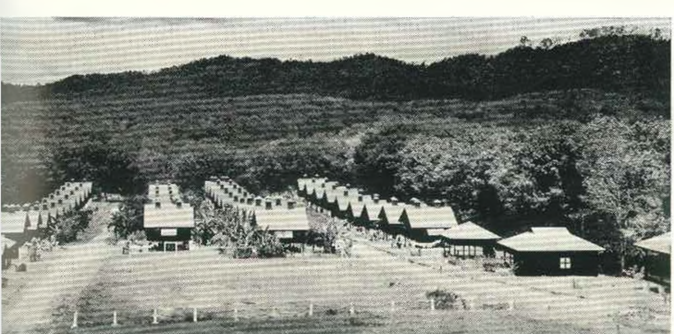


›lecta del látex en la selva (Malasia).



Trabajo industrial de la goma. Los hombres se encargan de la mojada, y las mujeres de recortar los rollos.

CULTIVOS TROPICALES DE EXPORTACIÓN

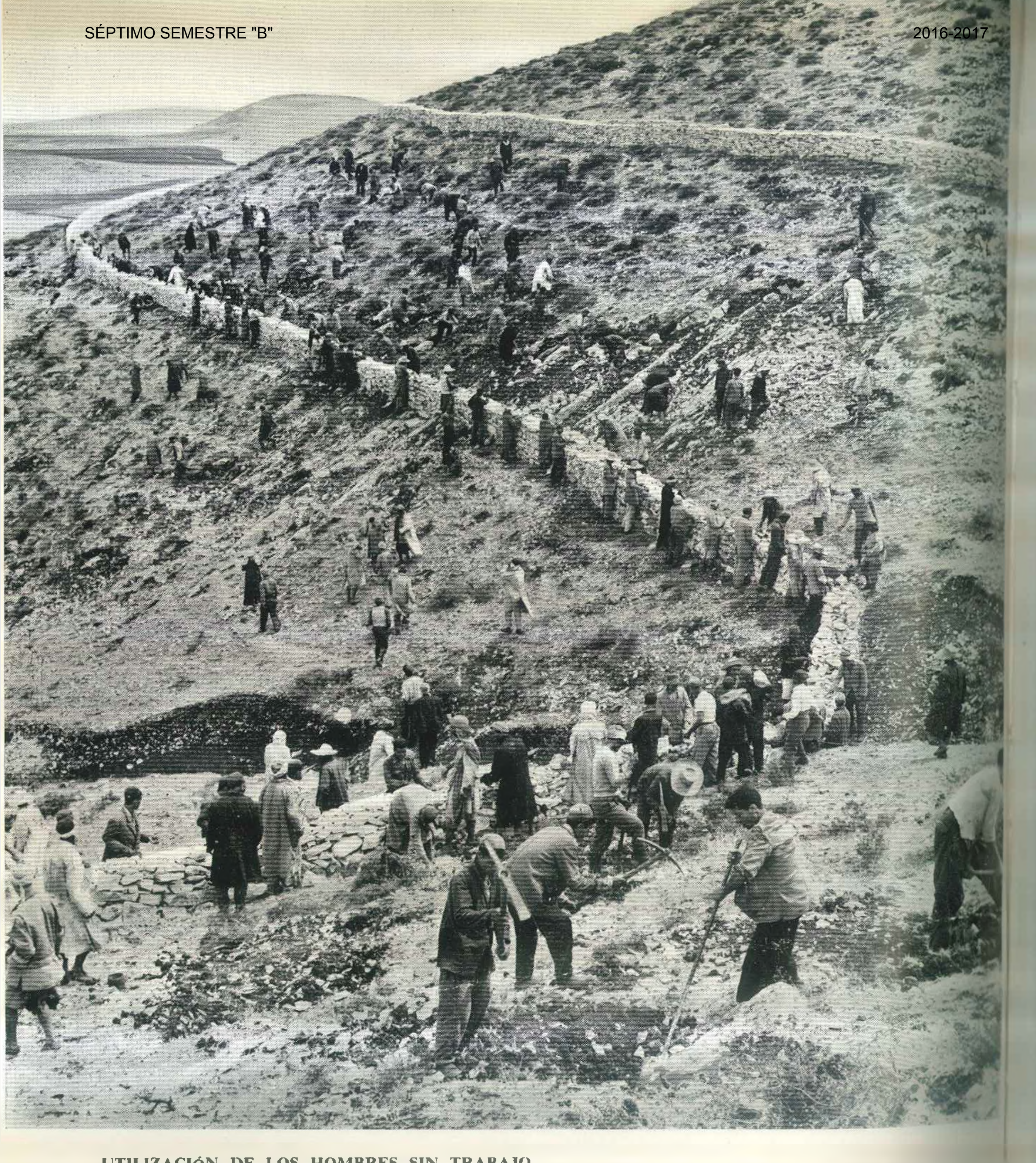


El caucho en Malasia. Casas de los «coolíes» en el bosque de heveas.

Abajo, izquierda: cosecha del té en Ceilán; derecha: secando el sisal en Tanganika.







UTILIZACIÓN DE LOS HOMBRES SIN TRABAJO

La erosión del suelo se detiene con pequeños muros de piedra seca que siguen las curvas de nivel. Entre ellos se plantan árboles (Túnez, 1960).

porque, conforme liberaba las mujeres de largos trabajos, replanteaba el problema de su condición social vigente.

Los obstáculos a la industrialización. — En el ámbito industrial los obstáculos técnicos están todavía más estrechamente ligados a los obstáculos económicos y sociales, hasta el punto de llegar a confundirse parcialmente con ellos. Volveremos por lo tanto a encontrarnos con ellos cuando estudiemos la situación actual de los trabajadores. El hecho dominante es la insuficiencia de la infraestructura material. Insuficiencia ante todo de las vías de comunicación (en lo que hace a las vías secundarias, llega incluso hasta su ausencia absoluta) que hace a menudo imposible, es decir, demasiado cara, la instalación de centros industriales situados fuera de las zonas costeras. Escasa producción de energía luego: el consumo de energía por habitante es en el conjunto de África unas 40 veces inferior al estadounidense. La implantación de industrias exige, por lo tanto, ingentes inversiones previas, para, pongamos por caso, la creación de fábricas hidroeléctricas. Inversiones muy pocas veces realizadas por los extranjeros, difícilmente realizadas por los propios países subdesarrollados mismos, y que, sin embargo, condicionan las inversiones ulteriores. Puede decirse, de modo más general, que es la ausencia de industrias la que frena la creación de nuevas industrias. Falta a las fábricas muy especializadas la proximidad de industrias mecánicas sencillas. La rentabilidad de las fábricas que elaboran productos de base puede resultar problemática si no existen otras fábricas que elaboren subproductos. Añadamos que la elección de las industrias que deben crearse responde en muchos casos más a las intenciones de los extranjeros que aportan los capitales necesarios que a las necesidades más inmediatas de los países en que se las instala.

Los hechos anteriores destacan la importancia de dos series de factores que traban el desarrollo, y que pueden denominarse por una parte peso de la tradición, y por la otra peso de la dependencia. Los hallamos presentes por doquier en derredor del trabajador y en él mismo. Tenemos que evocar algunos de sus aspectos esenciales.

El peso de la tradición. — No es necesario insistir sobre el hecho de que todo va junto dentro del «legado social» de un grupo humano, y que las costumbres, los comportamientos y las creencias que lo caracterizan no pueden repartirse en sectores independientes unos de otros. Así, pues, si queremos estudiar los hechos relativos a la producción y al consumo de la alimentación en un pueblo africano, no tenemos más remedio que analizar el sistema de parentesco, las normas que rigen el matrimonio, la organización social del pueblo en cuestión, las creencias y los rituales religiosos. Ello es de todo punto necesario para lograr la comprensión de los hechos económicos,

y lleva consigo dos consecuencias. Por una parte, una acción que se proponga modificar un aspecto de un «legado social» coherente —es decir, de una cultura—, va afectando uno tras otro todos los demás aspectos, y destruye, temporalmente por lo menos, el equilibrio anterior. Pero todos los aspectos de la cultura de un pueblo no pueden modificarse a igual ritmo: por ejemplo, las convicciones religiosas perduran más que los hábitos en materia de indumentaria o de comercio. De aquí, un rosario de paros, trabas, en la marcha hacia un nuevo equilibrio social. Por otra parte, los cambios impuestos sin haber buscado la adhesión de los pueblos interesados pueden suscitar nuevos factores de estancamiento que reducen en mucho su eficacia.

Dos ejemplos pueden ilustrar estas indicaciones generales. La mucha natalidad va vinculada a todo el contexto social y cultural. En África negra, por ejemplo, numerosas investigaciones han mostrado cómo los prestigios y las formas de autoridad tradicionales dependían sobre todo del número de parientes y de aliados sobre los que uno ejerce control. Había que disponer, con numerosos jóvenes varones, de una cuantiosa fuerza de trabajo, y con una cantidad crecida de muchachas, de la posibilidad de concluir numerosos «contratos» matrimoniales con otros grupos de parentesco. La familia amplia era el marco social principal; el individuo estaba en ella muy poderosamente rodeado y auxiliado, y las actividades económicas eran colectivas en ella. Ante este panorama, los hijos no implican una carga material que se pueda evaluar con precisión. La aparición del deseo de limitar los nacimientos era tanto menos improbable cuanto que el índice de mortalidad infantil era elevado, y las concepciones religiosas encumbraban la fecundidad de las mujeres a la vez que enaltecían la fertilidad del suelo (hallándose ambas nociones estrechamente ligadas en los rituales). Con el ejemplo africano nuevamente podemos calibrar el peso de las costumbres y de las convicciones en lo tocante a la situación alimenticia. Aunque las regiones ecuatoriales son impropias para la cría ganadera, desempeña ésta en cambio un papel importante entre los pueblos de la sabana. Algunos hasta tienen una especialización pastoral. Pero allí conserva el peculio su significado etimológico: es el rebaño. Se quieren tener rebaños con muchas cabezas: hasta ocurre que haya exceso pastoral de animales en malas condiciones. Y no es, sin embargo, pensando en el consumo: prácticamente no se come carne más que con motivo de los sacrificios de carácter religioso. Es ante todo porque el prestigio social va ligado al rebaño, símbolo del poder y manifestación exterior de la riqueza. Vemos con qué clase de obstáculos puede chocar un esfuerzo encaminado a incrementar el consumo de proteínas animales en las regiones en que materialmente es posible. Y eso que el caso de África resulta aquí menos grave que el de la India donde, debido a un tabú tenaz, una población pletórica debe compartir una alimentación insuficiente con inmensos rebaños sin utilidad alguna.

El trabajo y la costumbre. — Más adelante examinaremos las dificultades de la adaptación al trabajo industrial. Para evaluar su amplitud, hay que recordar las disciplinas consuetudinarias en que se han formado los que penetran en un sector de actividad radicalmente nuevo para ellos. El trabajo tradicional es, para la casi totalidad de los hombres, trabajo completo. Salvo para unas cuantas categorías de trabajo artesano, las especializaciones siguen siendo muy escasas. La división del trabajo es superficial: no interviene más que en función del sexo, y en su caso de la edad. Los ritmos diarios del trabajo son de una importancia nimia. Los más significativos son los ritmos estacionales: por la alternancia frecuente entre trabajo artesano y trabajo agrícola, por la necesidad, a menudo, de realizar durante un período bastante corto la totalidad de las tareas agrícolas del año. El trabajo es, por lo tanto, intenso e irregular. Intensidad que seguramente favorece el carácter colectivo del trabajo. Los trabajos realizados individualmente son los menos. De todos modos, el trabajador no actúa primero en cuanto individuo, sino como miembro de un grupo, ocupando dentro de éste un lugar perfectamente delimitado. Grupo de parientes, grupo de aliados, clases de edad, sociedades de los hombres, son, uno tras otro, marco del trabajo. Estudiar la composición de los grupos de trabajo conduce, al cabo, a inventariar el conjunto de las relaciones sociales esenciales. Hay que apuntar al mismo tiempo que el hombre libre (tenemos que dejar a un lado el caso del cautivo o del esclavo) no trabaja ni en beneficio de otro ni tampoco en provecho propio. Se trabaja *con* los demás miembros del grupo a que se pertenece, para satisfacer las necesidades de todos. Y decíamos en otra parte: «La participación de un individuo en un trabajo por una parte, su condición social, las relaciones que debe mantener, los papeles ceremoniales que debe desempeñar por otra parte, se nos presentan como dos facetas de una misma realidad. Hay continuidad entre el ámbito del trabajo y el del rito..., no existe trabajo en la acepción técnica del vocablo que no venga penetrado por éste. Se considera el trabajo como uno de los actos que contribuye a mantener la fuerza del grupo, a preservar el orden en este grupo... El prestigio no proviene de los beneficios que se deducen del trabajo; prestigio y beneficio coinciden.» Frente a lo que acontece en las civilizaciones «modernas», el trabajo no es una noción *autónoma*. Se requerirá, pues, del trabajador industrial una auténtica «conversión» (G. Friedmann).

El peso de la dependencia. — Los países subdesarrollados, de muy diversas maneras, son en su mayoría países dependientes. El propio acceso a la independencia política, que se acelera en estos últimos años, no debe inducirnos a error. Los adalides de los países colonizados piensan en general en una segunda fase, consecutiva a la primera de emancipación política, que es la de la emancipación económica. Ello equivale a indicar los dos grandes

tipos de dominación ejercidos por las potencias industriales. La mayoría de los países subdesarrollados han estado más o menos sometidos al régimen colonial: así, toda África y el Sur y Sudeste asiáticos. En este caso toda la orientación económica dependía de la metrópoli: Estado por una parte, grupos financieros por la otra. En cuanto a los demás países, que no se encontraban sometidos a una dependencia política directa, los núcleos de vida económica moderna estaban, o siguen estando, sujetos al extranjero. Tal ocurrió con Hispanoamérica y con China. Nudos comerciales o concentraciones industriales reciben del exterior su impulsión, y son los únicos directamente ligados con el mundo desarrollado. Las demás regiones no valen más que para mercados donde colocar los productos manufacturados —mercados precarios habida cuenta de la mediocridad de los niveles de vida— y como reservas de mano de obra. No sólo no se desarrolla su economía, sino que muchas veces sufre un retroceso, con la desaparición de las actividades artesanas (en Extremo Oriente, por ejemplo), con los efectos de desequilibrios sociales debidos a la influencia de los centros modernos. Trátese de la dominación colonial propiamente dicha, o de la dominación «semicolonial», el capital extranjero no podía poner sus miras en un desarrollo global que no puede plantearse en términos de rentabilidad inmediata.

La dependencia se acusa en todos los ámbitos. Las más de las veces se trata de una oposición a cierta clase de desarrollos; así, el establecimiento de una industria de acero en Brasil no ha sido financiado por ciertos grupos norteamericanos más que bajo la condición de excluir la producción de ciertos aceros de los que Estados Unidos son exportadores. A veces los efectos son inesperados. En la obra ya aludida de C. A. Myers, el autor recuerda la acción emprendida a comienzos de siglo por los industriales de Lancashire para la instauración de una legislación laboral en la India. Su meta era la de eliminar la competencia de los textiles indios, muy baratos. La ley de 1911 les dio satisfacción, señaladamente con una reducción de las horas de trabajo. Los trabajadores indios se beneficiaron de esta norma, y la industria india sufrió sus efectos. Como se verá, aun mejoras sociales pueden depender de la acción extranjera. Es éste un caso extremado, pero no por ello menos elocuente.

Las economías orientadas desde el exterior. — Sin embargo, hemos de volver a aspectos más generales. Las economías de los países subdesarrollados están en gran parte orientadas desde el exterior. Las potencias dominadoras justificaban este hecho en el siglo xix con la concepción de una «división internacional del trabajo», entre países productores de materias primas —agrícolas o mineras— por una parte, y países productores de objetos manufacturados por la otra. Semejante división del trabajo no hubiera cobrado sentido más que de haberse realizado en condiciones de igualdad

o de reciprocidad. En otros capítulos de la presente obra se ha demostrado que no ocurrió así. Los colonizadores se proponían ante todo el acceso a fuentes de materias primas cuyos precios fijaban unilateralmente, y reservarse futuros mercados para sus productos industriales. A un control de la economía mundial por las potencias europeas, y por Gran Bretaña sobre todo, ha sucedido en el siglo xx un control acaso mayor por parte de los Estados Unidos. Las justificaciones propuestas son aquí de orden diverso, pero se ha podido afirmar que a la época colonial ha sucedido un «colonialismo disfrazado» (L. J. Lebret). Una dominación de esta índole, que por otra parte coincide con preocupaciones de cariz humanitario, y por otra con la idea de que el interés de Norteamérica exige los progresos de Hispanoamérica, de África y de Asia, ofrece dos aspectos asaz llamativos.

Primero, el desarrollo interior estadounidense acarrea un incremento de las importaciones de materias primas; las relaciones con los países subdesarrollados se hacen por lo tanto más intensas, pero, a la vez, quedan éstos cada vez más afectados por la más remota vacilación de la economía norteamericana. Y ésta se desarrolla conforme a perspectivas que tienen poco en cuenta las necesidades de los países subdesarrollados. Al apuntar sus «derroches», Alfred Sauvy decía, por ejemplo: «Se consumen anualmente cinco millones de toneladas de papel de periódico (en Estados Unidos)... Cada vez que el consumo de papel de periódico se incrementa un 10 por ciento en los Estados Unidos, desaparece la materia prima para la instrucción de 100 millones de analfabetos.» Por otra parte, los programas de ayuda a los países atrasados responden muy pocas veces a las preocupaciones precisas formuladas en el «Punto IV» del presidente Truman, a saber: «Ayudar las poblaciones... a producir, por su propio esfuerzo, más productos alimenticios, más materiales para la construcción de viviendas propias, y más energías para aligerar sus cargas.» De hecho este esfuerzo de asistencia ha desembocado no pocas veces en incomprensiones, aun en choques violentos, entre los Estados Unidos y los pueblos auxiliados. Y ello porque al fin y al cabo la elevación del nivel de vida de esos pueblos no pasaba de ser el subproducto de una acción que servía las metas políticas y estratégicas del Estado norteamericano y los fines económicos de las potencias financieras estadounidenses. La dificultad de ayudar sin dominar ha sido puesta de relieve repetidas veces en los últimos años. Y, sin embargo, la supresión de los «efectos de dominación» (F. Perroux) se presenta como una de las llaves maestras del problema del desarrollo.

«VALORACIÓN» Y DESARROLLO. — En términos generales, la intervención exterior — de tipo colonial o no —, y las inversiones concebidas en función de metas extrañas, han acarreado a menudo efectos de estancamiento y de regresión, a pesar de unos progresos aparentes siempre localizados. Sobre

esto llama la atención, por ejemplo, el primer ministro senegalés, M. Dia, en su libro *Réflexions sur l'économie de l'Afrique Noire*. La «*mise en valeur*» (valoración), según la expresión corriente, en las colonias francesas, no correspondía a un desarrollo. En absoluto deseosa de reducir los desequilibrios existentes, suscitaba otros. Fundada en una economía rudimentaria, concedía un lugar predominante a las actividades de las grandes sociedades comerciales, cuyos beneficios quedaban prácticamente sin reinvertir en el terreno. Un equipo muy limitado —por ejemplo, en el ámbito de las vías de comunicación— podía bastar para asegurar su funcionamiento. La circulación monetaria local que ponía en funcionamiento podía dar la idea de una aparente elevación del nivel de vida, pero ésta se compensaba, cuando menos, por un estancamiento de los cultivos alimenticios y por los profundos desequilibrios sociales resultantes de una acción econónima incontrolada. A estas indicaciones responden las observaciones de G. Ardant: «Puede considerarse un progreso el poner al alcance de todos los habitantes de la selva africana o del campo indio objetos sencillos, fabricados a un precio módico en industrias modernas, siempre y cuando la desaparición de las industrias tradicionales, cuya técnica dejaba mucho de desear, vaya acompaña por la creación de otras posibilidades de trabajo: en caso contrario no se hace más que incrementar el subempleo.»

4. EL TRABAJADOR MODERNO. PROBLEMAS DE ADAPTACION

En este contexto de precariedad, en que se oponen a su estabilización y a la mejora de sus condiciones de vida factores obstaculizadores múltiples y convergentes, es donde se desarrolla una fuerza de trabajo moderna.

LA MANO DE OBRA MODERNA. — Los problemas que ésta plantea concretamente no cobran su sentido más que cuando se los relaciona con dicho contexto. El ingreso en el mundo del trabajo moderno (trátese de una empresa agrícola, de unas obras de construcción o de una fábrica), significa ante todo la inserción en una red de relaciones totalmente nuevas: salariado, remuneración monetaria. La dificultad de adaptarse a ella se nos presenta a nosotros con unos contornos mucho más claros en el ámbito del trabajo industrial. Insistiremos, pues, en éste. El salariado agrícola reviste formas más diversas a la vez que más flexibles. Las remuneraciones en especie predominan a menudo en él sobre los salarios propiamente dichos. A veces ni siquiera surge el salario: el patrono atribuye, ya unas tierras para cultivos alimenticios, ya una parte de la cosecha de la plantación, ya ambas cosas. Métodos corrientes cuando las plantaciones se encuentran entre las manos de los

autóctonos, por ejemplo en Costa de Marfil para la producción del café y del cacao; en este caso las relaciones entre patronos y empleados tienden a representar tan sólo una *transferencia* de ciertas relaciones económicas tradicionales.

UNA MANO DE OBRA INDUSTRIAL POCO NUMEROSA, PERO RENOVADA CONSTANTEMENTE. — La mano de obra industrial, en los períodos de transición aquí estudiados, es relativamente poco numerosa. Ya aludimos a una cifra relativa a la India. Los datos relativos a África negra son del mismo orden, pero allí las diversidades regionales son palpables. En la antigua África Occidental Francesa, son menos de 250.000 los asalariados del sector industrial (incluidos los transportes) para una población total de unos 19 millones de habitantes. En el Congo ex belga, cuya actividad económica era mucho más intensa, los trabajadores industriales eran más de 400.000 para una población menor, de unos 14 millones. Es decir, en este último caso, menos del 15 por ciento de la población masculina activa. Pero se trata de una mano de obra de la que una proporción importante está siendo continuamente renovada (por lo demás ocurre lo propio con la mano de obra agrícola). En una región del Dahomey septentrional, los hombres que marchaban a trabajar a las plantaciones y las minas de la provincia de Kumasi, o en el centro portuario e industrial de Accra, constituían, según los años, el 5 al 15 por ciento de la población total. Pero el estudio de un pueblo prototipo revelaba que las dos terceras partes de los hombres por lo menos habían ido una vez a trabajar a Ghana por un tiempo variable, las más de las veces para un año. Y las migraciones acaban por insertarse en las usanzas. En Bechuanaland, protectorado británico contiguo a la Unión Sudafricana, la estancia en las «ciudades de los blancos» ha ido sustituyendo paulatinamente las antiguas iniciaciones de los muchachos, que marcaban el hito del ingreso en la edad adulta; con el mismo carácter coercitivo, y el mismo deseo de los jóvenes de acceder a ella cuanto antes. Esto basta para destacar el carácter «provisional» que reviste a menudo el trabajo en medio industrial, o sencillamente todo trabajo asalariado. En general, la mayoría de los trabajadores son lo que los británicos denominan «*target-workers*», es decir, que aceptan un empleo asalariado con, a la vista, una utilización precisa y limitada de sus ganancias: para pagar el impuesto, para preparar una boda (que exige el pago de cantidades relativamente importantes), para adquirir objetos de prestigio: indumentaria o una bicicleta, pongamos por caso.

LA INESTABILIDAD. — La mano de obra es, pues, esencialmente inestable. ¿Cuándo se puede contar con una mano de obra fija? «Cuando los trabajadores ya no consideran que su empleo en la industria es algo interino, cuando aceptan las exigencias de la colectividad que representa la fábrica..., cuando

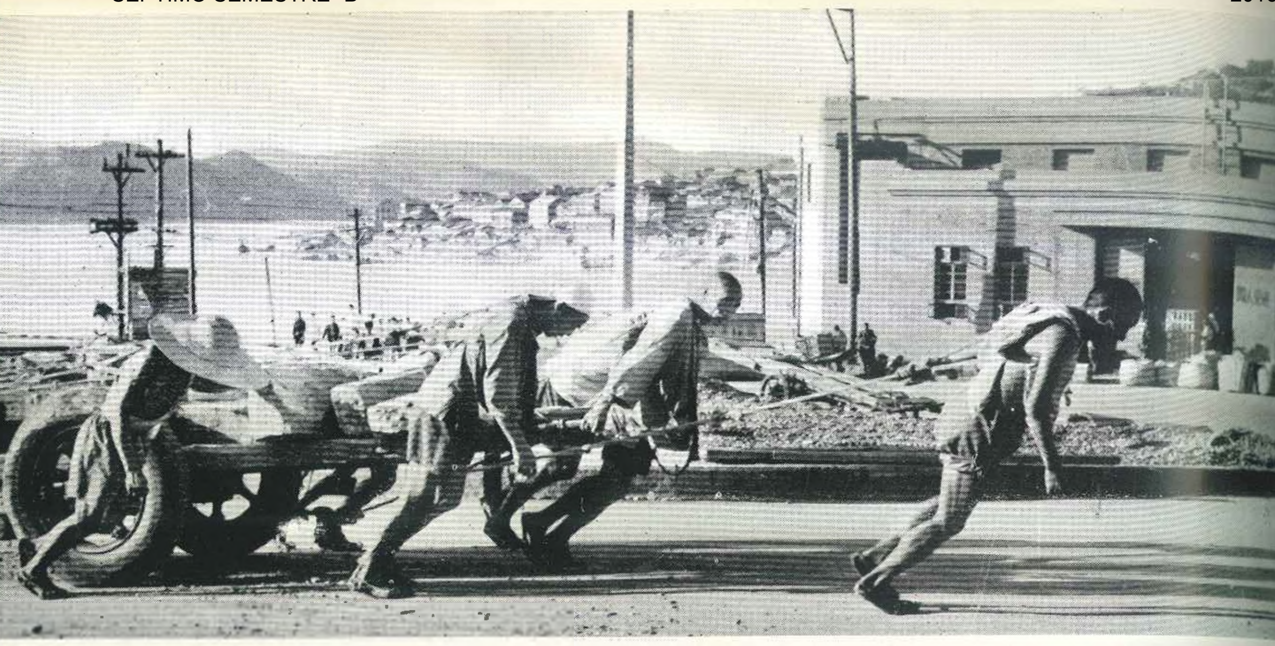
el medio industrial les proporciona mejores satisfacciones personales que el pueblo o la sociedad rural» (C. A. Myers). Se dista mucho de esto en la sociedad india que estudia dicho autor. La contratación de los trabajadores tiene para éstos un carácter «parcial», su «casa» sigue siendo el pueblo de origen. No se sustraen a las obligaciones sociales y religiosas que éste les impone. La mayoría de ellos retorna allá periódicamente, para ver a sus parientes, para aportar su ayuda durante la época de las cosechas; para participar también en ceremonias rituales y profanas y, sobre todo, para «cambiar de ambiente», como dicen los más de ellos. El estudio de una muestra de trabajadores textiles en Bombay en 1953-1954 revelaba que el 70 por ciento de ellos volvía a su pueblo de origen por lo menos una vez al año. En África se han revelado hechos similares. Así, en los centros mineros del Copperbelt de Rodesia del Norte, una encuesta realizada en 1954 sobre las actitudes frente a la vida urbana arrojaba los siguientes resultados: del 53 al 56 por ciento de los habitantes de la ciudad eran trabajadores típicos de migración; del 22 al 39 por ciento no estaban sino «temporalmente estabilizados» (es decir, que sostenían estrechas relaciones con sus pueblos de origen y tenían previsto volverse a aposentar en ellos); del 6 al 13 por ciento tan sólo estaban «estabilizados de modo permanente» (para éstos, «la ciudad era su pueblo»).

En sistema colonial o semicolonial, autoridades y patronos, se han preocupado muy pocas veces de hacer algo para estabilizar la mano de obra, industrial o agrícola. Primero, debido a lo precario de la vida económica de tipo moderno, de la que no volveremos a hablar aquí. Luego, por el deseo de ahorrarse los gastos que implica un personal estable. Una política de salarios bajos, poco atenta al derroche de mano de obra, se ha mantenido hasta el período presente. Se basaba en la certidumbre de que existía una reserva indefinida de trabajadores. Y, en efecto, la oferta seguía respondiendo a una demanda aún incrementada: en función de la expansión geográfica, en función también de un desarrollo interior muy lento y de la persistencia de una masa de hombres viviendo en economía de subsistencia. Se ha observado en África negra que el aumento de la demanda de mano de obra no llevaba consigo ninguna alza sustancial de los salarios. Ciertas políticas están allá, todavía, basadas en el mantenimiento sistemático de tal situación. Por ejemplo, en Sudáfrica, la delimitación de las «reservas indígenas», fuera de las cuales los africanos no pueden cultivar, lleva consigo la entrega tan sólo del 13 por ciento de la tierra al 70 por ciento de la población. El trabajo asalariado, ya en explotaciones europeas, ya en las ciudades, es por lo tanto una necesidad imperativa, en cualesquiera condiciones. Así, «no pudiendo o no sabiendo (este punto de vista peca de optimista; es preciso añadir: no queriendo) incrementar el rendimiento individual, el europeo ha aumentado la producción valiéndose de la muche-



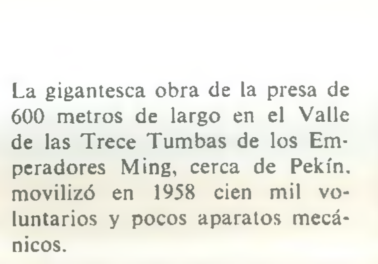
LA NUEVA CHINA AL TRABAJO

Campesinos laborando en los inmensos arrozales del Kwantung. Objetivo a cubrir: 75 toneladas por hectárea.



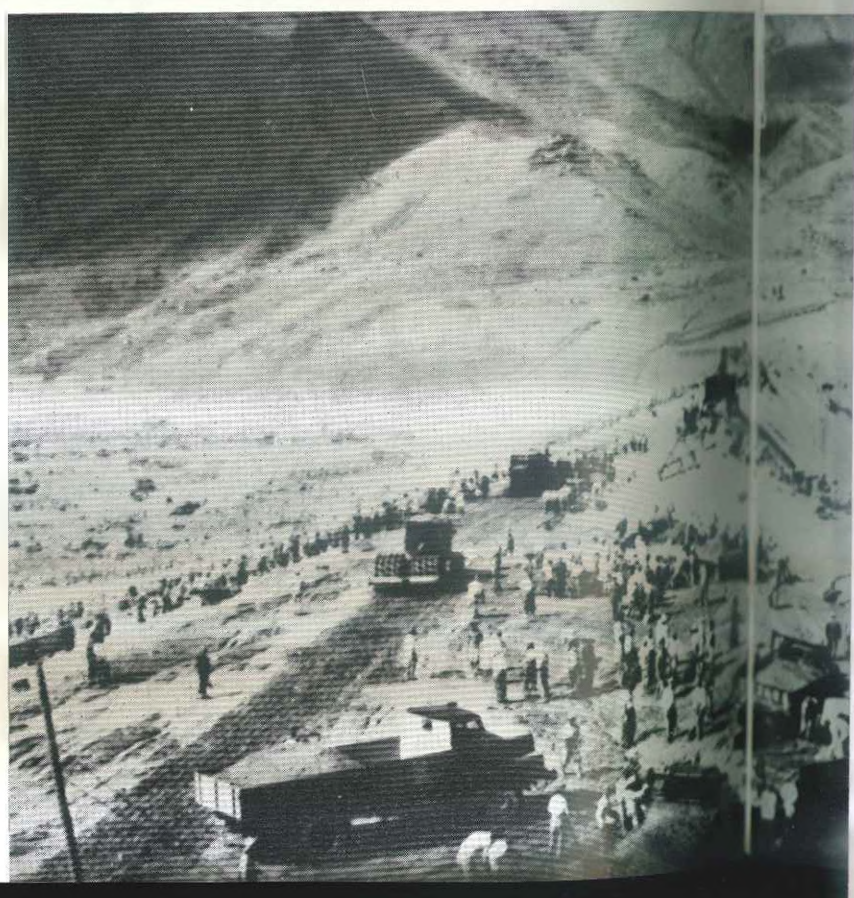
Acarreadores de bloques de granito en Chungking (1958).

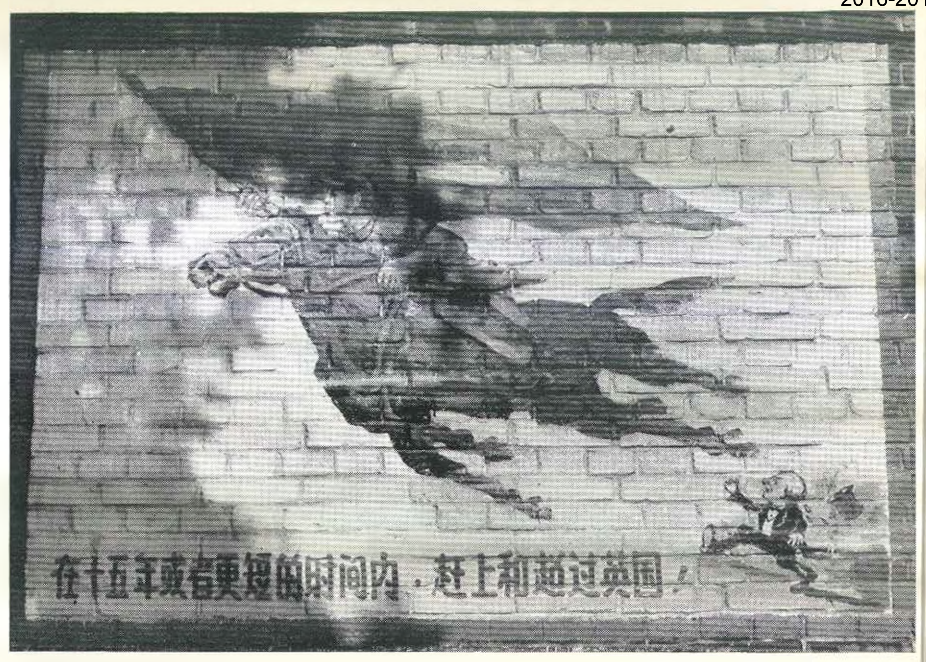
LA FUERZA INDIVIDUAL MULTIPLICADA POR EL NÚMERO, MOTOR ETERNO EN CHINA, TANTO ANTES COMO CON EL COMUNISMO



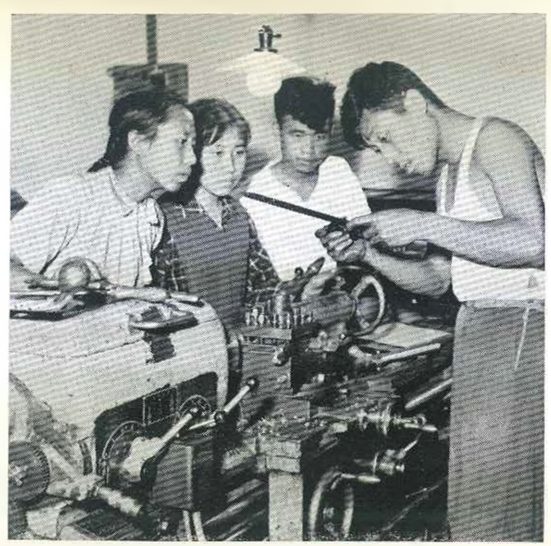
La gigantesca obra de la presa de 600 metros de largo en el Valle de las Trece Tumbas de los Emperadores Ming, cerca de Pekín, movilizó en 1958 cien mil voluntarios y pocos aparatos mecánicos.

A la derecha, andamiajes de madera en plano inclinado para llevar la tierra a la cúspide de la presa.





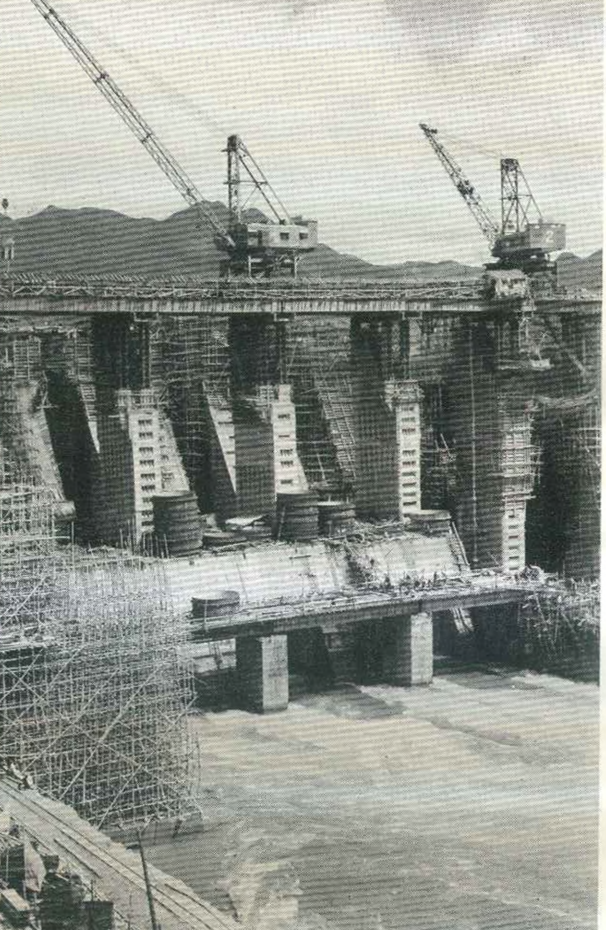
Este cartel mural que muestra a un trabajadcr chino a caballo adelantando a John Bull reza: «Dentro de quince años o antes habremos igualado y superado a Gran Bretaña». (Foto Wollaston.)



Estudiantes de Shanghai en el taller de la Universidad, en torno a una máquina-herramienta.



Envasado del vino de arroz en Maotai (Kweichew).



LA INDUSTRIALIZACIÓN EN CHINA

Presa hidroeléctrica para la industria pesada, terminada en 1959, sobre el Si-nan-Kiang (Chekiang).

dumbre..., el número ha suplido el rendimiento, la duración ha suplantado la especialización» (R. Durand). Aún tenemos que añadir que la estabilización y la utilización más racional de la mano de obra no pueden realizarse sino en muy contados casos según modelos occidentales. Volveremos sobre el particular.

La especialización mediocre. — A la inestabilidad de los trabajadores responde su escasa especialización, la mediocridad de su calidad profesional. Ambas realidades se condicionan recíprocamente. Las fuentes oficiales, en país colonizado, destacaban a menudo el elevado coste de un esfuerzo de formación profesional que hubiera habido que reemprender incesantemente con nuevos elementos de una mano de obra móvil. Verdad es que la movilidad de los trabajadores, y el sentido mismo que ellos atribuyen al trabajo «extraño» que realizan, obran contra los esfuerzos encaminados a obtener una mejor calidad profesional. Pero esta misma calidad mediocre, a su vez, acentúa su movilidad geográfica, y para los que ya están parcialmente estabilizados en una zona industrial, su movilidad de una profesión a otra o de un empleo al de más allá. En todas partes, la proporción de los peones ordinarios o escasamente especializados es muy crecida. En la antigua A.O.F., para volver al ejemplo anteriormente utilizado, esta proporción alcanzaba, según las cifras oficiales, aproximadamente el 80 por ciento; y eso que tendían a dar amplitud arbitrariamente a la categoría de los trabajadores especializados. Otro ejemplo: en 1949 el informe de la Union Minière du Haut-Katanga afirmaba la presencia en sus fábricas de un 12 por ciento nada más de obreros calificados, y de un 33 por ciento de «semiobreros» que, de hecho, en nada se diferenciaban de los peones; en las minas, la totalidad de la mano de obra africana carecía de especialización profesional. Se ha apuntado que en el Congo, aun las muy modernas y muy mecanizadas empresas de Leopoldville, empleaban una gran mayoría de trabajadores africanos no calificados.

La utilización de una masa poco diferenciada de trabajadores puede mantenerse en el contexto del desarrollo, cobrando un sentido distinto. Experimentos recientes, que estudiaremos en la última parte de este capítulo, ilustran claramente este hecho. Pero desde ahora hemos de señalar la existencia de una aparente paradoja.

Problemas de modernización de las empresas. — Progresos en la formación profesional, y en la modernización de las empresas, pueden encontrar la oposición de los trabajadores organizados. Desembocan en la fijación de precios más competitivos y la reducción del número de trabajadores necesarios. Así, en la India, el conjunto de los sindicatos se alzó violentamente contra los intentos de racionalización de las empresas textiles, destinadas a

luchar contra la competencia nipona. En 1955 y 1956 hubo huelgas importantes aunque el I Plan Quinquenal había impuesto condiciones estrictas a semejantes esfuerzos modernizadores: expansión simultánea de la fábrica interesada, o nuevos desarrollos industriales en la misma localidad. Puede decirse que, en los países subdesarrollados, la prioridad debe concederse a la creación de industrias que consumen una gran cantidad de mano de obra (lo que no significa necesariamente de mano de obra sin especializar). De lo contrario, los beneficios de la industrialización son más aparentes que reales: así, la implantación en Dakar de hilanderías y tejedurías muy racionalizadas no ha tenido en el mercado del trabajo más que una influencia sin importancia, siendo aquél sobrado. Y se había destacado, antes de la independencia de Guinea, la gravedad de los problemas que plantearía la construcción de la fábrica hidroeléctrica y de la fábrica de aluminio de Konkure. Esta construcción habría exigido el reclutamiento de 15.000 trabajadores, de los que solamente 1.500 habrían sido necesarios para el funcionamiento de las fábricas. Un difícil retorno a la agricultura, una integración en la industria imposible, eran obstáculos de gran envergadura. Barreras que podrían franquearse, en cierto modo, en el nuevo contexto politicoeconómico de Guinea.

Ultimo carácter de la mano de obra: su escasa productividad. Se dispone al respecto de pocas medidas objetivas, pero sí se tienen apreciaciones numerosas. Se presentan en parte como justificaciones de una política de salarios bajos, pero también descansan sobre hechos difícilmente negables. Los factores de esta productividad mediocre han sido ya aludidos: subalimentación y malnutrición por una parte, inestabilidad por la otra de los trabajadores, o se aludirá a ellos en las páginas siguientes: escasa integración en las empresas e inadaptación a las nuevas formas y a las nuevas condiciones de trabajo.

Las migraciones de trabajadores. Las coerciones directas. — El caso de Sudáfrica, recién evocado, revela bajo una forma extremada el carácter de las migraciones de trabajadores en países de modernización parcial. El aspecto de coerción directa se nos presenta pocas veces tan acusado. Desde luego lo está en todos los territorios africanos donde rige el sistema de las «reservas». Tal ocurría en Kenia, antes de las morigeraciones recientes, donde el exceso de población de la reserva Kikuyu (de la que por otra parte partió la rebelión de los Mau-Mau) llevaba consigo el abandono de los pueblos por la mitad de la población activa. Esta iba a unirse con los trabajadores y los parados urbanos, o acababan de «*squatters*» mal tolerados en las tierras reservadas a la ocupación europea. Otra forma de coerción directa es la que encontramos en los territorios portugueses de África. La obligación del trabajo se traduce allí por el reclutamiento forzado de «contratados» — traba-

jadores obligados a concluir «contratos» — que son repartidos conforme a las necesidades de las empresas agrícolas o industriales. Este sistema, aún más rígido que el del «trabajo forzado» vigente en las colonias francesas antes de 1946, ha sido comparado a una esclavitud de plazo fijo.

LAS COERCIONES INDIRECTAS. — Pero, en general, la coacción es indirecta. Es la presión de los cambios demográficos, económicos y sociales, precipitados por la intervención exterior; es la necesidad de disponer de un mínimo de recursos monetarios para satisfacer las exigencias gubernamentales (el impuesto colonial de capitación se ha concebido a menudo como gravamen debiendo redundar en una incitación al trabajo), o en nuevas necesidades. La emigración es a veces imperativo vital; otras veces es mera expresión de graves desequilibrios sociales.

EL CASO INDIO. — Se ve muy claramente el primer caso en ciertas regiones de la India durante la época colonial. Habían instituido allí los británicos una clase de terratenientes, los *zamindar,* encargados del cobro de los impuestos sobre la tierra. Podían confiscar las tierras de los campesinos incapaces de verificar el pago. Y esto se hacía más frecuente con la difusión de los cultivos de exportación: los pequeños terratenientes tenían que contraer deudas antes de la cosecha y un mal año los colocaba a la vez a merced del prestamista y del *zamindar,* que no eran a menudo sino una sola y misma persona. De aquí, la multiplicación de los «campesinos sin tierra» y de los obreros agrícolas, que muy pronto empezaron a sobrar. Otras condiciones favorecían también esta proliferación: el sistema de reparto de la propiedad de la tierra que preveía la distribución del suelo entre todos los hijos, llevaba consigo una división indefinida en parcelas demasiado pequeñas para tener un valor económico. Se señalan en ciertas regiones de África hechos de igual cariz. Por ejemplo, en el valle del Senegal, donde un autor africano ha estudiado la difusión del minifundio (como consecuencia de un sistema de herencia inspirado en el derecho musulmán), que acaba en el abandono de un número muy crecido de parcelas minúsculas y para en la emigración intensa hacia Dakar y las demás ciudades senegalesas. Pero en África es el segundo caso el más frecuente; las migraciones no son consecuencia de una falta de tierras, sino de la regresión económica y de los trastornos sociales. En su estudio sobre Brazzaville, G. Balandier apunta que el Alto Congo, donde la densidad de población es inferior a un habitante por kilómetro cuadrado, ha vertido hacia la ciudad el mismo porcentaje de su población que el distrito muy densamente habitado del Pool. Atribuye la causa de ello a la destrucción de la economía en esta región por las sociedades concesionarias de comienzos de siglo: los autóctonos se encuentran incapacitados para reconstituirla, no pudiendo vivir en tierras que, sin embargo, son muy abundantes.

Un exceso de población urbana. — Los emigrantes se dirigen en su mayoría hacia las ciudades. Una urbanización desordenada ha planteado durante los últimos cincuenta años graves problemas sociales en África y en Asia. Conocida es la amplitud del fenómeno; basta recordar unos ejemplos. Dakar multiplica por tres su población en veinte años y alcanza seguramente en la actualidad los 300.000 habitantes; la población urbana de Senegal dobla en diez años y representa el 25 por ciento de la población total. Aún más espectacular es el caso de Leopoldville que multiplica por cuatro el número de sus habitantes en diez años. Iguales movimientos hallamos en Asia. En Japón, la población de las ciudades de más de 10.000 habitantes pasa entre 1920 y 1940 del 30 al 47 por ciento de la población total. En la India, la de las urbes de más de 5.000 habitantes pasa del 9,3 por ciento en 1881 al 12,8 en 1941 y al 17,3 en 1951. Estas cifras no son directamente comparables. Las bases de cálculo son distintas. Pero revelan, sin embargo, una tendencia común, y que va acentuándose.

El desarrollo industrial durante el mismo período no ha podido absorber esta ingente masa de inmigrantes. Aquí también bastarán unas cuantas cifras para indicarlo. El aumento del número de empleos constituye siempre un porcentaje muy limitado del incremento del número de habitantes de la ciudad: menos del 3 por ciento en la India, menos del 5 por ciento en la mayoría de los países africanos, menos del 6 por ciento en numerosos países de Hispanoamérica durante el período de 1920-1950. Si se tiene en cuenta la elevadísima proporción de hombres activos entre los inmigrantes, se apreciará la agravación continua del subempleo urbano, durante estos treinta años, en todos los países subdesarrollados.

El «vacío» social urbano. — Aludiremos después a la aflicción de estos nuevos habitantes de la ciudad. En algunos casos, a falta de otras oportunidades mejores, permanecerán en ella de modo definitivo, sin por ello estar integrados en la urbe. Hay que destacar primero la naturaleza desequilibrada de las sociedades urbanas. Su rápido desarrollo hace de ellas sociedades poco organizadas. Polvareda de individuos, se ha dicho alguna vez. Es una apreciación excesiva. Pero es cierto que aquí el individuo se encuentra mal encuadrado. Los grupos sociales a los que pertenece le ayudan poco cuando llega el caso de las decisiones difíciles, en el esfuerzo de adaptación que se le impone. Ya se trate de grupos de tipo tradicional que no subsisten más que fragmentados y que han perdido su eficacia de antes, ya de grupos de nuevo tipo, secretados por la ciudad, y que no sirven más que de «refugio» para individuos desarraigados: tal ocurre con los fundados en un origen, una raza o una patria chica comunes. Algunos de ellos permiten transferir a las condiciones de vida urbanas comportamientos tradicionales: por ejemplo, las «tontinas» localizadas en todas las ciudades africanas. Son

grupos de ayuda mutua, de los que cada miembro paga una cuota mensual, semanal, etc., y recibe cuando le llega su vez la masa de las cuotas cobradas. Esto permite ora un pequeño ahorro, ora la posibilidad de saldar una deuda o hacer frente a un gasto extraordinario.

El «vacío» social en que son proyectados los inmigrantes queda colmado sólo parcialmente por instituciones de esta clase. Favorece la aparición de muchos desórdenes: extensión de la criminalidad y de la delincuencia juvenil, desarrollo de la prostitución. Esta desempeña un papel tanto mayor cuanto más anormal la estructura demográfica de las poblaciones urbanas. Los hombres, y sobre todo los hombres jóvenes, son más, y con mucho: a menudo hay de 120 a 150 hombres para cada 100 mujeres. Estas pueden volver del revés, en su favor, una situación tradicional que las atribuía a menudo una condición inferior. Pero la primera manifestación de esta realidad es una mercantilización de las relaciones sexuales. Las encuestas llevadas a cabo en Abidjan, en Brazzaville, por ejemplo, revelan la existencia de asociaciones de prostitutas sólidamente organizadas.

La heterogeneidad de la población es también un obstáculo importante que traba una mejor organización de las sociedades urbanas. Castas antagónicas, o grupos étnicos culturalmente muy distintos, y que la historia había enfrentado, tienen ahora que coexistir. Así, en Dakar, se conoce la existencia de un centenar de grupos étnicos distintos. No pocas veces frenan las oposiciones étnicas la constitución de agrupaciones de tipo moderno, basadas en principios totalmente distintos del origen común; o también conducen a la ruptura de éstas al cabo de un tiempo; los partidos políticos, desde 1945, brindan un sinfín de ejemplos de esta clase, sobre todo en África. Además, las células de base de la organización social no parecen mucho más sólidas que la sociedad globalmente considerada. Las relaciones de parentesco tradicionales se transforman. La familia amplia tiende a ceder el paso a la familia estrecha, a la familia «conyugal» de tipo occidental. Pero los individuos están mal preparados para la vida que impone este marco, es decir, una modificación total de las relaciones entre los cónyuges, de las relaciones entre padres e hijos, etc. Por lo cual se revela de una fragilidad extrema. Fragilidad que tan sólo compensa en parte la persistencia de los vínculos con los grupos de parentesco más amplios que permanecieron en el pueblo.

LOS EFECTOS DE LAS MIGRACIONES: LOS DESEQUILIBRIOS RURALES. — Los desequilibrios económicos y sociales son una causa esencial de las migraciones hacia las ciudades. Recíprocamente estas migraciones agravan los desequilibrios de las regiones rurales. En lo demográfico primero: déficit en hombres jóvenes, excedente de mujeres. Pero la expansión demográfica no ha estado amenazada, y no han surgido casos de regresión más que en situacio-

nes extremas. Así, por ejemplo, en ciertos países de África central (Gabón, Ubangui), donde la acción de las sociedades concesionarias, al movilizar a los hombres para períodos largos fuera de sus pueblos, parece haber determinado hasta los años 40 un grave descenso de la natalidad. Pero no son los peligros de este orden los que se ciernen sobre los países subdesarrollados en conjunto. En lo social, encontramos por doquier los mismos efectos. Las relaciones entre los hombres y las mujeres, las relaciones entre las generaciones, se han maleado. Los muchachos jóvenes se resisten a obedecer a las antiguas disciplinas locales, por ejemplo, las que se refieren a los trabajos colectivos. La ausencia de un número crecido de jóvenes, la negativa de los que permanecen a cargar ellos con estas tareas (y, en sistema colonial, el hecho de haberse ido identificando éstos paulatinamente con los trabajos impuestos por la administración) hacen prácticamente imposible la conservación de la costumbre. A lo que se añade el desconocimiento de la autoridad del jefe de familia («Ahora, se puede ser huérfano», proclama una canción del Dahomey), y de las disciplinas matrimoniales tradicionales; los muchachos se enorgullecen de poder escoger la esposa que se les antoja, los matrimonios al margen de los acuerdos de los grupos familiares ya no tienen que hacer frente a los obstáculos de antaño; se va desarrollando una competición para las mujeres en que el elemento «riqueza» personal (muy relativa) desempeña una función esencial. Los jóvenes constituyen también nuevas agrupaciones, basadas en valores totalmente distintos de las antiguas clases de edad —así, los *simpa* de Dahomey del Norte—. En lugar de integrarse en la vida del pueblo, cristalizan las nuevas actitudes de rebelión individual, y entran en conflicto con los «mayores». Surgen, claro está, numerosos compromisos entre las generaciones interesadas, pero no por eso desaparecen las tensiones.

Así, pues, las sociedades subdesarrolladas están tan afectadas en el sector urbano como en el que todavía se llama tradicional por lo que se ha dado en llamar una *mutación* social y cultural. Las recientes investigaciones llevadas a cabo acerca del Sur de Asia, Hispanoamérica y África, presentan resultados que concuerdan entre sí. Toda modernización, aun muy parcial, tiene efectos generalizados de destrucción. En las estructuras sociales antiguas, el papel principal correspondía a unidades pueblerinas poco importantes numéricamente, sólidamente integradas, que dejaban ancho campo a las relaciones sociales directas. Se ha denominado país de los setecientos mil pueblos a la India. Estas estructuras se desdibujan, en tanto que una nueva estructura principia nada más a levantarse, fundamentada en agrupaciones de grandes dimensiones, en el predominio de las relaciones sociales indirectas. Las nuevas tensiones que implica se manifiestan sin trabas; y mientras tanto las soluciones que ofrece para reducirlas no se aceptan aún. Toda sociedad incluye conflictos. Pero las sociedades subdesarrolladas acu-

mulan, podríamos decir, conflictos de dos órdenes: los que van ligados a los efectos de la destrucción de los equilibrios minuciosos de antaño y los inherentes a un sistema social impuesto desde fuera. Si bien no son los trabajadores asalariados los únicos afectados por este estado de inseguridad social, y de incertidumbre, debe de todos modos reconocerse que lo están más que los otros. La sustitución de una modernización caótica por un desarrollo planificado no eliminará inmediatamente estos aspectos. El «coste social» del progreso, según la expresión de S. H. Frankel, siempre es elevado, y la aceleración de los ritmos de progreso no puede sino acrecentarlo: «No se dispone del tiempo preciso para que se produzca la evolución lenta que es imprescindible para la integración estable de un nuevo sistema económico y social.»

Los defectos de adaptación que revela la vida profesional del trabajador industrial ilustran claramente estas incertidumbres. Sufren a menudo de una comprensión errónea por parte de los patronos y de los mandos extranjeros, y son interpretados como defectos permanentes de una raza o de una población dada.

Los ESTEREOTIPOS. — Estos defectos de adaptación están, sobre todo en país colonial —pero, ¿cuáles son los occidentales que no han sido marcados por la huella, por lo menos indirecta, del tipo de relaciones desiguales que implicaba la colonización? —, en la base de la elaboración de estereotipos que, a su vez, son nuevos obstáculos para la adaptación. «Por ejemplo, se denominará pereza cierta lentitud en los ademanes cuya causa es patológica (enfermedades endémicas), fisiológica (hipoglucemia), o cultural (influencia del Islam), o sencillamente una actitud de descanso más relajada que la nuestra (hiperlaxitud); se motejará de desagradecimiento la tendencia (adquirida culturalmente) a la dependencia que inclina al que ha recibido a dirigirse de preferencia al que ya dio; se llamará insolencia a toda reacción inesperada de independencia o de dignidad; y a menudo, muy a menudo, se tachará de estupidez una falta de conocimientos o una timidez paralizante de la que el europeo es a veces responsable», escribe R. Durand hablando del Senegal. La desigual eficacia del obrero frente a su trabajo, las relaciones tensas entre el trabajador y los mandos, se explican esencialmente por la dificultad de adquirir una nueva concepción del trabajo y de las condiciones en las cuales debe éste realizarse.

FORMAS DE TRABAJO TOTALMENTE NUEVAS. — El trabajo dentro del marco industrial no tiene ninguno de los ecos sociales o religiosos que acompañaban al trabajo consuetudinario. Nunca se presenta como equivalente de éste: es un trabajo «muerto». Otras causas, particulares, pueden por otra parte alejar más todavía al trabajador de su actividad profesional. Por ejemplo, en las sociedades —como la indonesia— donde los trabajos no

agrícolas se reservaban para gentes de casta, o para una mano de obra servil. La estimulación al trabajo industrial es en este caso totalmente ajena al propio trabajo.

Los ejemplos de inadaptación son mucho menos evidentes al nivel puramente técnico que al nivel social y cultural. En cuanto se ha emprendido un esfuerzo de formación, aunque sea de formación «sobre la marcha», la adquisición de los ademanes profesionales resulta fácil. Pero estos gestos de trabajo se presentan como medios muy débilmente ligados con los fines que persigue el trabajador. Sobre todo porque el nuevo trabajo es incompatible con la cultura en que se ha formado el trabajador. Ciertas tentativas de adaptación, formales e irrisorias todas ellas, son significativas: por ejemplo, esos sacrificios efectuados encima de la trilladora o del tractor en la empresa agrícola mecanizada del *Office* del Níger, o esos otros ritos realizados sobre ciertas máquinas por obreros indios. Deben destacarse dos puntos. Primero, el trabajo industrial requiere la ejecución de tareas fragmentarias, cuyo sentido conjunto se concibe mal. Este trabajo es «demasiado parcelario para que su valor útil resulte claro para el obrero» (A. Ombredane). Las investigaciones llevadas a cabo en el Congo por este autor muestran cómo, en cambio, en el trabajo artesano tradicional, el africano realizaba la tarea completa; le guiaba su conocimiento de la utilización ulterior del producto por él elaborado; y además no pesaba sobre la organización de su horario de trabajo coacción alguna. Este es el segundo punto esencial. Señalamos antes el predominio tradicional de los ritmos estacionales, en cierto modo «naturales». El trabajo moderno los suplanta con ritmos artificiales, impuestos, cuyo significado permanece oculto. Ritmos cotidianos, que imponen la horma horaria, la definición de tiempos obligatorios para cada ademán, la reiteración y la monotonía —y que no guardan relación alguna con los que siguen rigiendo la vida extralaboral—. En lo que al trabajador se le antoja un «tiempo vacío» es difícil introducir la estimulación a un rendimiento elevado. El trabajo a destajo se comprende mejor que el trabajo por horas. Y ciertos experimentos han demostrado que la utilización de ritmos musicales que daban la impresión de «trabajar juntos» podía resultar más eficaz que la promesa de primas especiales de rendimiento.

LAS «RELACIONES HUMANAS» EN LA EMPRESA. — La vida de las empresas manifiesta una serie de contradicciones y de choques. La situación presente de las «relaciones humanas» es, según opinión unánime, bastante mediocre, y el grado de integración del trabajador en la empresa muy bajo. Esta pone en funcionamiento equipos artificiales, heterogéneos en cuanto a la raigambre étnica, a la casta, o a la religión. Tienen por lo tanto un carácter formal, y están en franco contraste con las agrupaciones tradicionales tanto como con los grupos que se constituyen en la ciudad, inspirados en los modelos



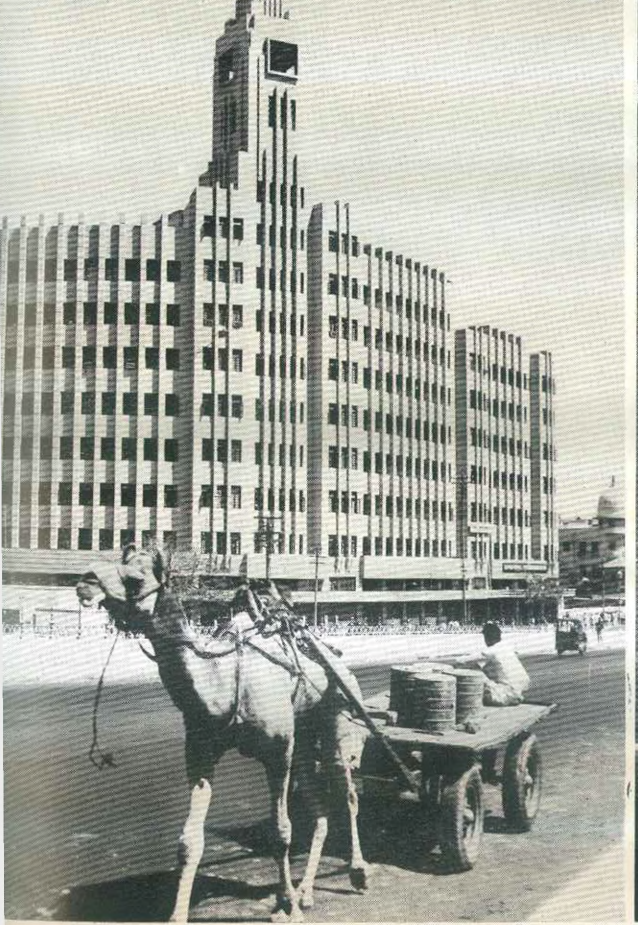
Laboratorio farmacológico en Madrás.



Hilandería en Karachi.

INDUSTRIALIZACIÓN EN LA INDIA Y PAKISTÁN

Contrastes en Nueva Delhi: edificio de la radiotelevisión y transporte ancestral.



Obrera pakistaní de una fábrica de tornillería.





LA MUJER ASIÁTICA INCORPORADA AL TRABAJO

Muchachas libanesas trabajando en un taller de reparaciones y recuperación de la Royal Navy durante la segunda guerra mundial.

inveterados. Una empresa con una mano de obra homogénea —desde el punto de vista étnico y de la casta— logra en general rendimientos mejores. Puede ser ello fruto del azar o de la persistencia de cierta clase de prejuicios: tal aconteció, por ejemplo, con cierta fábrica de calzado del Oeste africano, que atrajo sobre todo una mano de obra procedente de la casta tradicional de los trabajadores del cuero (lo que no implica en absoluto que conozcan las técnicas del calzado; la adaptación no se realizaba a este nivel).

Las tensiones son a menudo de tipo racial, entre los trabajadores y los mandos subalternos por una parte, y la dirección y los mandos superiores por otra. W. F. Wertheim ha observado, en su estudio sobre los problemas actuales de Indonesia, que aun cuando una empresa dirigida por un extranjero pugne por prácticas más democráticas, y ofrezca salarios superiores a los que se pagan en las dirigidas por autóctonos, los problemas de adaptación son más complejos en la primera. Hay también a menudo tensiones de orden étnico entre los trabajadores y los mandos subalternos: éstos son integrados a veces, total o parcialmente, por individuos procedentes de regiones distintas. En África Occidental, por ejemplo, la presencia en varios territorios (Guinea, Costa de Marfil) de mandos del Senegal y del Dahomey ha provocado conflictos que han terminado a veces en violencias y la expulsión de los «extranjeros» (así, en Costa de Marfil, 1958). Por último, la dificultad de las relaciones surge en lo que se ha denominado factor de la «personalización del trabajo» (R. Durand), que no es privativo de África, en que este autor ha destacado su importancia. El africano «no discrimina de buena gana entre el trabajo que se le pide y el hombre que se lo pide; pondrá más empeño en satisfacer a su patrono que en realizar con exactitud la tarea encomendada. Mientras ambos objetivos coinciden, todo va bien. Pero si una falta profesional lleva a su jefe a censurarle a las pocas horas de haberle alentado, pensará que es víctima de un capricho inexplicable...»

Los casos indios. — Un estudio detallado de la vida de las empresas hindúes, llevado a cabo por C. A. Myers, pone de relieve la mayoría de estas dificultades de integración. Allí, los «*jobbers*», a la vez reclutadores de mano de obra y vigilantes, están no pocas veces tentados de abusar de su autoridad. Completan la comisión que les otorga el patrono con exacciones a los trabajadores: éstos han de pagar para obtener su empleo, para conservarlo, para que se les vuelva a contratar, para recibir un adelanto a cuenta o unas vacaciones. La existencia de estos intermediarios revelaba la indiferencia de los patronos hacia la formación de una mano de obra muy apegada a la empresa. Consecuencias: un descenso del nivel de vida a la vez que trabas a la adaptación. Otro rasgo importante: el elevado índice de ausencia injustificada en el trabajo, que se explica fácilmente en un contexto de «compromiso parcial» con la industria. Llega a veces, en los meses más desfa-

vorables, a un 16 por ciento. Sin embargo, en algunas empresas una reciente disminución revela un comienzo de estabilización de los trabajadores dentro del marco urbano. Pero la dificultad de lograr una disciplina firme sigue viva por todas partes. «El visitante de una fábrica india... queda pasmado por la importancia de la pérdida de tiempo en vagabundeos que observa en los patios. Resulta que los trabajadores han abandonado sus máquinas, a menudo sin autorización para ello, para salir con el fin de charlar, fumar, o sencillamente sentarse. Los intentos por disciplinarles se enfrentan con la oposición de los trabajadores sostenidos por los sindicatos, o son meramente ineficaces...» En estas fábricas, las reacciones de descontento o de reivindicación se traducen a menudo por explosiones de violencia, malos tratos y aun a veces la muerte de los representantes de la dirección: en una empresa de Calcuta, hace unos años, algunos de éstos fueron echados vivos a un horno por un grupo de trabajadores en pleno estado de excitación. Unos trabajadores mal integrados no pueden concebir que un conflicto laboral pueda resolverse según normas aceptadas por todos. La debilidad de las organizaciones sindicales, a las que se tiende a achacar la responsabilidad de semejantes desbordamientos, no es de hecho sino otra consecuencia más de esta deficiente integración.

Los RETRASOS DE LA ENSEÑANZA. — El ingreso en el «medio técnico» moderno, la propia creación de semejante medio partiendo de un ambiente tradicional, no sólo supone un esfuerzo considerable en el ámbito de la formación profesional, sino también en el de la enseñanza general. Y a todos los niveles de ésta. Otorgar privilegios a uno de ellos conduce a provocar nuevos parones en el crecimiento, a la vez que suscita a menudo desequilibrios graves. Tenemos en África negra una serie de ejemplos contrastados, en función de las distintas orientaciones de las políticas coloniales. En los territorios de influencia francesa, hasta estos últimos años, la formación de una minoría de un nivel elevado prevalecía sobre un esfuerzo general de alfabetización. De donde una carencia de mandos intermedios, y una gran dificultad de injertar una verdadera especialización profesional en una instrucción elemental bastante. La política belga en el Congo fue la inversa. Tendía a generalizar la enseñanza primaria, a desarrollar la enseñanza profesional antes de implantar, sucesivamente, establecimientos secundarios y superiores. Conocidas son las graves consecuencias de esta orientación, que planteaba como postulado de base la persistencia de la dominación colonial. El Congo independiente se encuentra casi desprovisto de mandos medios, y totalmente horro de mandos superiores, técnicos o gubernativos. El desarrollo exige *a la vez* la alfabetización de los trabajadores, la creación de escuelas técnicas, la escolarización media de un número cada vez mayor de jóvenes y la organización de una enseñanza superior.

En todos estos puntos tienen los países de Asia, de África y de Hispanoamérica un retraso considerable. El porcentaje de los analfabetos es pocas veces inferior al 50 por ciento. En África negra rebasa en general el 70 por ciento y en Mozambique es del 99 por ciento. En Asia era superior siempre al 40 por ciento en 1950. China tenía un 55 por ciento de analfabetos; la India, más del 90 por ciento. En Hispanoamérica se iba del 30 por ciento en Chile a más del 80 por ciento en Guatemala, con una proporción media superior al 55 por ciento. Analfabetismo de las masas, insuficiencia de los mandos —entre otros de los dedicados a la enseñanza— se condicionan recíprocamente. Si pasamos al capítulo de la enseñanza superior, observaremos las mismas carencias generalizadas, y variaciones de una amplitud mayor. En tanto que en Europa un individuo de cada 350 cursa estudios universitarios, en Asia esta proporción es pocas veces superior al 1 por 1.000, y a menudo mucho menos; en África no supera probablemente el 1 por 15.000. Se han realizado progresos en los dos últimos años, a estos dos niveles, y en las fases intermedias; más adelante lo veremos. El desarrollo exige su aceleración. En lo que hace a los mandos, la utilización de los expertos de la asistencia técnica (nacional o internacional) no puede ser más que una solución temporal, salvo en unos ámbitos muy especializados. Permanece el problema planteado por una masa analfabeta, con la que no basta enseñarla a leer: sin un mínimo de instrucción, es imposible una formación profesional, y hay que abandonar toda esperanza de hallar una solución para los problemas de la inadaptación al trabajo moderno.

La formación profesional y la adaptación a la vida moderna. — Las carencias de la instrucción profesional deben interpretarse dentro de este contexto general. Pero no sólo se trata del número insuficiente de escuelas técnicas. A veces éstas han desembocado en un fracaso. En África francesa, por ejemplo, quizás hayan salido de ellas más empleados de despacho que obreros. Y esto por varias razones, la principal de las cuales era menos el desprecio del trabajo manual, a que se alude a menudo como causa básica, que a la naturaleza de las grandes industrias consumidoras de mano de obra a un salario bajo, y poco preocupadas por modificar esta orientación. La misión de estudio de los problemas del trabajo, dirigida durante varios años, en África Occidental, por R. Durand, ha intentado definir las exigencias de una formación profesional adaptada a los países subdesarrollados. Llega a la conclusión de la necesidad de rebasar ampliamente la especialización técnica en su acepción más estrecha de «mero adiestramiento de gestos». «La educación y la formación profesionales, la adaptación al trabajo, pueden, en un medio estático, fijo como lo está la sociedad europea, no implicar más que formas de enriquecimiento intelectual o de éxito social... Mas, en un mundo en pleno cambio, constituyen una de las bases (acaso la más

importante) de una culturación eficaz... La adaptación al trabajo puede ser la forma más rica y más libre de una adaptación a las civilizaciones modernas... La formación profesional racional, organizada, constituye sin duda el medio más humano, y más certero, de facilitar esta adaptación.» Los países actualmente obligados, para garantizar su desarrollo, a echar mano, ellos también, aunque en un sentido distinto, del empleo de las multitudes, intentan simultáneamente dar comienzo a la solución de estos problemas. La India, por ejemplo, ha concedido gran importancia, en sus peticiones de ayuda financiera y de asistencia técnica a Norteamérica (dentro del marco de acuerdos bilaterales), a la creación de centros permanentes de formación profesional, más eficaces que las prácticas de formación de los obreros en las fábricas, y que —para los mandos subalternos— los viajes de estudios al extranjero.

5. EL TRABAJADOR MODERNO. PROBLEMAS DE NIVEL DE VIDA. PROBLEMAS DE ORGANIZACION

La noción de «riqueza». — Los trabajadores que emigraron, al retornar a su pueblo, pasan por ricos. Esto quiere decir que traen de su periplo objetos manufacturados que los campesinos no pueden adquirir generalmente; y que acrecientan a la vez su prestigio personal y el de su grupo familiar distribuyendo a parientes y aliados pequeños regalos. Si son jóvenes, y si han estado ausentes durante varios años, pueden costearse el gasto de un matrimonio más caro que otros. Si no encuentran un empleo en la ciudad, se obstinan sin embargo, sabiendo que siempre podrán subsistir merced a la ayuda de los parientes o los vecinos que allí encontrarán; no regresarán antes de haber reunido un pequeño peculio, aunque sea muy modesto. Y los trabajadores que han hallado en la ciudad un empleo estable pasan por ser ricos también. Familiares suyos, aun lejanos, acuden a menudo a vivir a expensas suyas, durante una época más o menos larga. No puede decirse a pesar suyo; este «parasitismo» familiar, como se lo ha denominado a menudo, sigue siendo aceptado por quienes lo padecen. Conservan un sentido muy acentuado de la solidaridad entre parientes. La ayuda que les proporcionan les impide a menudo satisfacer una gama mayor de necesidades, desarrolladas por el medio urbano. Pero su situación, sobre todo cuando han rebasado el nivel de los salarios más bajos, sigue siendo privilegiada en relación con la de la masa rural. Por lo menos así se piensa por ambas partes, por ejemplo, en el mundo africano.

Una comparación difícil. — Dos series de problemas quedan planteados por estas breves indicaciones. Por una parte, ¿cuál es el nivel de vida

objetivo de las zonas urbanas e industriales tomadas aquí como ejemplo? Por otra parte, ¿qué concepción, profundamente impregnada aún de las exigencias sociales tradicionales, se tiene del ingreso monetario y de su utilización? Acerca de lo primero, surgen grandes dificultades de evaluación; los estudios monográficos precisos no son bastantes. La comparación misma entre habitantes de la capital y del campo es poco segura. ¿Qué significa, por ejemplo, una oposición brusca entre la renta de un peón senegalés: algo menos de 80.000 francos C.F.A. en 1954, y la renta anual media de un campesino senegalés en la misma fecha: menos de 20.000 francos C.F.A.? Hay que disponer de estimaciones precisas del coste de la vida. Sería también preciso, en cuanto al primero, poder contabilizar los ingresos complementarios ocasionales, las aportaciones indirectas de ciertas formas de ayuda, el reparto en común por los trabajadores temporales de ciertas cargas — la del alojamiento por ejemplo —. Y, sobre todo, tenemos el hecho, anteriormente estudiado, de la acentuada discontinuidad entre ambos sectores económicos. Tenemos que resignarnos a la mera constatación de la miseria campesina por una parte: cualquier aportación monetaria cobra en ella el aspecto de riqueza; y por otra, la miseria urbana (se trata de la de los trabajadores: los que no tienen empleo tan sólo aparecen en ella en concepto de carga para aquéllos), que nada más puede superarse recurriendo a continuos expedientes.

El poder adquisitivo. — En efecto, no basta tratar de conocer el poder adquisitivo bruto de los asalariados. El caso del Senegal, recién invocado, proporciona una buena ilustración de la complejidad de las situaciones. El examen de los índices del costo de la vida y de los índices de salarios revela una deterioración del poder adquisitivo durante la guerra, un ascenso palpable hasta 1949 (volviéndose entonces a la situación de 1939), y un estancamiento desde 1949 hasta 1953. De este modo, en 1952, los índices de salarios eran de 138 para los peones, 134 para los trabajadores especializados; el del coste de la vida era de 139 (1949 = 100). El poder adquisitivo real era de hecho de 99 para los primeros, 96 para los últimos, en relación con el de 1949. Después de 1953, se aprecia una mejora sustancial, señaladamente con el aumento del 20 por ciento del salario mínimo, fruto de la aplicación del nuevo Código del Trabajo. Pero la comparación de estos datos globales con los resultados de encuestas monográficas llevadas a cabo en 1954 y 1955 por Y. Mersadier, en tres centros urbanos (Dakar, Thies, St. Louis) es bastante para probar su escasa significación. La condición de los trabajadores es a la vez peor y mejor de lo que las cifras hacen pensar. Pero debido al número importante de los intermediarios, revendedores de segunda o de tercera mano, el coste real de los objetos comprados — incluidos los productos alimenticios — es, pues, ampliamente superior al que se tiene en cuenta para

fijar los índices de precios. Mejor, sin embargo, debido al juego de las compras a plazos y de la contracción siempre renovada de deudas que paradójicamente permite gastar más de lo que se gana. Pero tan sólo es mejor a la corta: no es preciso insistir en lo que tiene de precaria semejante situación. Estos dos elementos: importancia de los intermediarios en el circuito comercial y contracción de deudas, se combinan por otra parte formando un sistema que desde el punto de vista económico parece monstruoso.

La contracción de deudas. — Las encuestas senegalesas recién citadas han destacado con meridiana claridad lo que venimos diciendo. En el conjunto de las familias estudiadas, todas las que tenían una renta inferior a los 15.000 francos C.F.A. —es decir, un promedio de 3.000 francos por miembro de la familia— gastaban más de lo que ganaban. La diferencia llegaba hasta el 65 por ciento de más en la partida de los gastos, en los salarios más pequeños. Y éstos representan la inmensa mayoría: los peones no podían alcanzar los 10.000 francos C.F.A. mensuales más que realizando trabajos suplementarios o merced a los modestos ingresos de sus esposas. «Quienes detentan ingresos inferiores deben... contraer deudas de continuo, o resignarse a tener un nivel de vida mucho más bajo, rayano en la indigencia.» A la contracción de deudas permanente recurren los más de ellos, así como a la compra a crédito, que aumenta en un 5 a 15 por ciento el precio de la comida, y en una proporción muy superior el de los objetos manufacturados. He aquí cómo funciona el sistema: «El asalariado..., cuando percibe su salario, paga una parte de sus deudas del mes anterior. Es generalmente deudor de varios comerciantes a la vez. El problema para él radica, pues, en liberarse completamente respecto de uno de ellos, quien le concederá nuevos créditos. Muchos comerciantes árabes o libaneses no son por lo demás exigentes y dan sus mercancías a un cliente aunque no haya pagado todas sus deudas. Trasladando sus deudas de un mes para el siguiente y de un acreedor a otro, se llega así a tener cada mes los productos necesarios, conservando para otros menesteres una parte del dinero que hubiera tenido que servir para pagarlos» (Y. Mercendier). Esto desemboca en el problema de las utilizaciones «irracionales» (según nuestro parecer) de los ingresos, a que luego aludiremos en su conjunto.

El problema de la vivienda. — Una de las cargas más gravosas que tienen que soportar los asalariados es la constituida por el elevado precio de los alquileres. En unas ciudades que crecen tan rápidamente, la crisis de la vivienda es siempre aguda. Numerosas urbes tienen en su periferia un aspecto de campamento. Los «bidonvilles» componen por doquier enormes aglomeraciones informes. El trabajador tiene a menudo un lugar donde se apiñan otros con él, que es menos un alojamiento que un «rincón donde

dormir». Las ciudades de Extremo Oriente presentan estos caracteres de hipertrofia. El censo de Singapur de 1947 arrojaba una población de 940.000 habitantes, frente a 560.000 en 1931. El 15 por ciento de esta población vivía en «espacios» (puertas cocheras, literas superpuestas, planchas colocadas encima o debajo de las escaleras); el 21 por ciento se amontonaba en alojamientos «excesivamente sobrepoblados»; el 28 por ciento en alojamientos «sobrepoblados». Las especulaciones sobre los terrenos, las viviendas, los alquileres, gravitan muy pesadamente sobre los asalariados. Y es que todo, hasta el mero «rincón para dormir» se alquila a precios astronómicos. Igual situación en las ciudades africanas, donde la carga en porcentaje que representa el alquiler crece en proporción inversa al ingreso. En Senegal, alcanza en promedio cerca del 12 por ciento del salario para los más bajos; asciende a veces hasta el 25 por ciento. De aquí el recurso, sobre todo en los inmigrantes temporales, al amontonamiento o a la utilización del alojamiento por turnos.

¿Perspectivas de mejora de los niveles de vida? — Esta miseria urbana, con las características complejas que acabamos de evocar, puede aliviarse de modo inmediato en contadísimas ocasiones. Si bien dos sistemas económicos heterogéneos coexisten, la miseria urbana está sin embargo directamente vinculada a la rural. Ya presentamos toda una serie de indicaciones relativas a la presión que ejercen las zonas rurales no modernizadas, las cuales frenan la promoción de las zonas urbanas. Los mismos planes de desarrollo, si se trata de una planificación flexible como en la India, tienen que prever la contención de las peticiones de aumento de salario formuladas por los trabajadores de la industria. El problema radica en saber qué proporción del incremento de la renta nacional debe ir a parar a manos de los asalariados, y qué proporción debe ir a los campesinos, sin tener en cuenta las otras partes copartícipes, mandos y empleados; de saber también en qué medida el aumento de salarios dificultaría la acumulación del capital (entre las manos de grupos privados o las del Estado) necesaria para la realización de los objetivos del plan. Aquí, la respuesta india, en el I Plan Quinquenal, es matizadísima. Preveía, al salir de un período inflacionista, la subordinación del deseo de incrementar los salarios al de mantener la estabilidad de los precios; y también la vinculación de aquél al incremento de la productividad, y por ende a la modernización de las empresas (de las que vimos los problemas que planteaba desde el punto de vista de los trabajadores); por último, en lo inmediato, apuntar a la reducción de las disparidades demasiado flagrantes en las remuneraciones.

Los límites de la acción sindical. — Como es lógico, una orientación de esta clase no podía complacer a los sindicatos. Pero éstos, cualquiera que

sea su vitalidad, tienen una eficacia mayor en el ámbito de las luchas por una mejor legislación laboral que en el plano de las reivindicaciones salariales. Esto es un hecho general: en régimen colonial, porque tienen frente a sí el formidable obstáculo constituido por un sistema económico mal ligado con el conjunto del país, y que no tenía sentido más que en caso de poder funcionar a un coste mínimo; en régimen de desarrollo acelerado, porque la jerarquía de las urgencias puede finalmente establecerse en perjuicio de los trabajadores industriales. Se ha observado en los territorios franceses de África cómo entre 1945 y 1960 la acción de los sindicatos para una alza salarial no tuvo más que un éxito limitado. Por lo menos en cuanto a la acción directa, a la presión ejercida sobre los patronos y la administración colonial. Los éxitos obtenidos a partir de 1953 no deben inducirnos a engaño. Son el resultado de intervenciones ante el gobierno francés, por mediación de los diputados africanos de la Asamblea Nacional, de los sindicalistas o de los adalides políticos franceses. Y son decisiones adoptadas en París las que finalmente imponen un aumento salarial, por los temores que inspira el potencial nacionalista de los sindicatos africanos, mas no por su fuerza propia en el plano profesional. Destacaremos más adelante el tinte particular de la acción sindical en país subdesarrollado.

La concepción del ingreso. — La forma misma en que se concibe la remuneración del trabajo, el modo en que se utilizan los ingresos, son muy distintos de los corrientes para los occidentales. Aquí podemos nuevamente referirnos a los trabajos de A. Ombredane en el ámbito congoleño. Constata este autor que la noción de prestigio es en la remuneración por lo menos tan importante como la del lucro; que éste se individualiza difícilmente, ya que predominan a menudo las utilizaciones sociales directas (ayuda mutua o cánones) o indirectas (aspecto prestigioso que se difunde en el conjunto de un grupo); observa, por último, que la organización del consumo reviste «un carácter muy especial», y que es inmediato en general, excluyendo las previsiones a largo plazo. La mediocridad de los salarios no es la única causa que explica este último rasgo.

Tampoco conduce a atribuir una importancia primordial al cuánto de la remuneración en los juicios que formulan los trabajadores acerca de sus condiciones de trabajo.

Juicios de los asalariados acerca de las condiciones de trabajo. — En la misma región del Congo, en medio urbano, se ha realizado una encuesta acerca de los factores del trabajo, partiendo de las respuestas proporcionadas a la siguiente pregunta: «¿Qué es lo más importante para usted en su trabajo, para sentirse satisfecho?» Según los grupos profesionales considerados (empleados, obreros, peones), surgen diferencias de grado. Pero

la orientación general es la misma. Muy por delante encontramos la respuesta del «trabajo que realiza uno a gusto». Se presentan luego, con una frecuencia casi igual, el hecho de tener «un buen jefe» (vimos anteriormente la importancia que corresponde a la «personalización» del trabajo), y el de efectuar «un trabajo bien visto». Por último, muy detrás de las demás respuestas, encontramos el «buen salario» y el «trabajo fácil y poco cansado»; es significativo el que el «buen salario» se encuentre postergado aun por los peones, quienes desde este punto de vista son los menos favorecidos. Desde luego se le desea; pero las ansias de prestigio, de trato condigno por parte de los superiores, de buena adaptación al empleo que se desempeña (que al nivel de la inmensa mayoría de los trabajadores no existe) prevalecen con mucho. Las investigaciones relativas al prestigio de las profesiones confirma esta conclusión. Las profesiones valoradas más positivamente son las que suponen especialización profesional, consideración social, buena adaptación (maestro, empleado de despacho, mecánico); figuran a la vez entre las que proporcionan los ingresos más elevados, pero este aspecto no es nunca el destacado en cabeza.

Primacía de la satisfacción de las necesidades colectivas. — Ya indicamos que la mayoría de los trabajadores, que no se emplean sino temporalmente en el sector asalariado, no pretenden más que satisfacer necesidades estrechamente circunscritas, que no siempre se jerarquizan en función de lo que para nosotros representa la utilidad máxima. Hay que añadir que la satisfacción de las necesidades colectivas prevalece a menudo sobre la de las necesidades individuales (salvo las más elementales). En sociedades poderosamente igualitarias (como por ejemplo la de los indios de Bolivia) sigue siendo imposible acumular bienes a título personal; la adquisición de un beneficio individual no es una estimulación para el trabajo moderno: es inconcebible el distinguirse de los demás. Caso extremo es éste indudablemente. Pero, bajo especies distintas, encontramos por todas partes la misma tendencia; el individualismo no se desarrolla sino lentamente. La propia idea de una competencia entre los individuos puede condenarse, o no surgir, más que en función de la ayuda y del acrecentamiento de prestigio que pueden aportar a sus grupos respectivos. Cuando un trabajador logra ingresos más elevados, el número de los que de él dependen, y que cuentan con su ayuda, aumenta proporcionalmente. La promoción lo es a la vez para él y para ellos, es sobre todo de orden social; las posibilidades de mejora simultánea del nivel de vida no surgen más que una vez rebasado cierto punto.

Donde se han puesto de relieve con mayor precisión estos hechos es en el Congo nuevamente. En el medio rural primero: «Si un negro se dedica a la cría ganadera con éxito, verá acudir hacia él a parientes que le dirán: "Ya no me quedan víveres, te cojo una oveja o una cabra"...» Entre los Bapende,

los cortadores de los racimos de palmeras entregan los ingresos de su temporada en manos de sus parientes maternos. En medio urbano luego, donde se crean grupos de mutua asistencia, cuya organización destaca la escasa individualización de la noción de ingreso: «Varios negros ponen cada mes sus salarios en común aunque estos salarios sean desiguales y cada uno de ellos, por turno, dispone de la totalidad de las cantidades reunidas...» (A. Ombredane). El significado de estos grupos es muy distinto del que corresponde a las «tontinas», más frecuentes, que mencionamos anteriormente.

Las utilizaciones «irracionales» de los ingresos monetarios. — Así se manifiesta, bajo un primer aspecto, el carácter que se ha calificado de irracional de la utilización de las disponibilidades monetarias. Deben evocarse otros aspectos más. Cuando el matrimonio exigía tradicionalmente el pago de una compensación a la familia que proporcionaba la esposa, esta compensación adoptó pronto una forma monetaria. Y su importe es a veces muy elevado (en África negra, de varias decenas, cuando no varios centenares de miles de francos). De este modo quedan en cierta forma congeladas cantidades importantes que no hacen más que circular de un grupo familiar a otro para asegurar a todos la conclusión de alianzas matrimoniales; si es que hay ahorro, se trata de un ahorro muerto, que no va dirigido a ninguna inversión, ni encaminado a mejora alguna de las condiciones de vida. Es ésta la expresión más corriente de una tendencia que se exterioriza a veces de un modo más chocante, en regiones rurales privilegiadas donde las transformaciones agrícolas han puesto en circulación masas monetarias relativamente importantes. Por ejemplo, en el sur de la Costa de Marfil, región de plantaciones de cacahuetes, donde las rentas de los propietarios africanos de plantaciones son a menudo diez veces superiores a las de un campesino senegalés dedicado al cultivo de las mismas aráquidas. Después de asegurada la mejora de la vivienda (lo que puede redundar en una inversión de prestigio; no siempre se ocupa la nueva vivienda de tipo moderno) y de realizados unos cuantos gastos complementarios, una gran parte de las sumas acumuladas circula en la sociedad africana siguiendo circuitos tradicionales. Por ejemplo, con motivo de las ceremonias funerarias que comportan todo un conjunto de donaciones y de contradonaciones que sirven para sostener, dar nuevo vigor a las relaciones de parentesco y de alianza. Para un prohombre, cantidades del orden de varios centenares de miles de francos C.F.A. pueden ponerse en juego, constituidas estas sumas por contribuciones de origen diverso; se utilizan en parte para sufragar gastos de consumo ostentativo, y se las redistribuye sobre todo entre numerosas partes donatarias, que a su vez tendrán que ponerlas nuevamente en circulación con motivo de ceremonias que las afectarán directamente. Los hechos de este

orden son mucho menos espectaculares en las ciudades, y en las regiones locales donde la circulación monetaria es más reducida. Pero son de igual naturaleza en todas partes.

Utilizaciones del ahorro. — Se ha pronunciado la palabra ahorro. Las indicaciones anteriores muestran que no se puede usar de este vocablo sin la debida precaución. No basta destacar el limitado volumen del ahorro posible en los países infradesarrollados. Ciertamente, para la casi totalidad de los campesinos que viven en el sector agrícola tradicional, para la arrolladora mayoría de los trabajadores asalariados, es nulo. En cambio, podría ser apreciable al nivel de los propietarios de plantaciones (que acabamos de mencionar), de los mandos asalariados, así como de las burguesías dedicadas a los negocios allí donde han empezado a constituirse. Pero en estos dos últimos casos el ahorro no es a menudo más que atesoramiento: se ha observado, por ejemplo, que en ciertos países del Cercano Oriente el oro atesorado llega a representar más del 10 por ciento de la renta nacional. También se utiliza muchas veces el ahorro para realizar préstamos usurarios; ya se apuntó repetidas veces la importancia de la contracción de deudas para los campesinos y para los asalariados urbanos. La usura es uno de los azotes más graves de los países pobres, y contribuye a acrecentar la carga que tienen que soportar las categorías menos favorecidas de la población. Por último, estas cantidades ahorradas se invierten a veces, pero raro es el caso en que ello se hace en los sectores esenciales para el desarrollo; cuando se trata de capitales importantes, es frecuente que las inversiones se realicen en el extranjero, en país desarrollado, donde la rentabilidad es superior. Los países en trance de desarrollo no atraen sino muy poco los capitales extranjeros, como destaca el informe publicado por la O.N.U. acerca de *Las corrientes internacionales de capitales privados*; pero lo que es más, rechazan sus propios capitales nacionales. Acerca de esto debe añadirse: cuando el juego del capitalismo liberal se mantiene, este aspecto tiende por lo tanto en la práctica a desaparecer en los países que se han adentrado por la senda de un desarrollo rápido y concertado, y que, todos ellos, en seguida o a plazo limitado, adoptan una orientación de tipo socialista. Volveremos largamente sobre este punto en la última parte del presente capítulo. Con ello los problemas del ahorro se convierten en problemas de acumulación para la realización de los objetivos de desarrollo.

El tema del ahorro —cualquiera que sea su paradero— conserva su importancia en las fases transitorias, y permite ocuparse del examen de las categorías privilegiadas de la población (no ya esta vez en el sentido relativo que se les diera al comenzar esta exposición).

Las «clases medias». — El examen, pues, de las categorías que se libran de las cargas abrumadoras del subdesarrollo (a saber, los mandos, las «clases

medias» en su acepción amplia), o que eventualmente contribuyen a incrementar la presión que ejercen éstas sobre las masas (como ciertas burguesías de los negocios, ciertas clases rectoras). Nos limitaremos aquí a unas cuantas observaciones. Figura entre los criterios propuestos para definir el subdesarrollo la escasa importancia de las «clases medias». Ello se presenta a menudo desde una óptica un tanto conservadora: se ve en las «clases medias» «un elemento dinámico, pero a la vez un elemento moderador capaz de estimular una evolución antes que una revolución» (G. Balandier). Constituyen a menudo menos del 5, y pocas veces más del 10 por ciento de la población. Lo cual refleja una escasa diferenciación de la economía, un retraso en el desarrollo de la enseñanza, ya aludidos más arriba. Estas «clases medias» (heteróclitas: funcionarios de alto nivel, comerciantes, profesiones liberales, eventualmente grandes explotadores agrícolas) tienen un nivel de vida que las coloca al abrigo de las dificultades más graves apuntadas. La encuenta senegalesa anteriormente mencionada muestra que, para las rentas mensuales superiores a los 30.000 francos C.F.A., los gastos corrientes no absorben más del 63 por ciento de los ingresos; y después de realizados los gastos anuales y extraordinarios, queda un 6 por ciento inutilizado. Por encima de los 50.000 francos C.F.A. las posibilidades de ahorro se hacen mayores, sobre todo cuando se conserva un estilo de vida semitradicional.

Las clases rectoras. — En cuanto a las clases rectoras, son de tipos variables. Como son nuevas, las hallamos prolongando sin solución de continuidad las «clases medias» que acabamos de ver. De origen tradicional, obstaculizan la modernización y la elevación del nivel de vida, o conservan para sí todos sus beneficios. Es conveniente hacer hincapié sobre esto. Según el sociólogo iranio E. Naraghi, la clase de los grandes terratenientes constituye en Irán el 1 por ciento de la población total; posee más del 56 por ciento de la superficie de las tierras cultivadas, en tanto que el 22 por ciento de los cultivadores carecen de parcelas suficientes para asegurar su propia subsistencia. Estos latifundistas no residen en sus tierras. La explotación de éstas es poco racional. Pero el estancamiento de la producción no impide la acumulación de enormes rentas. El origen de éstas es muy distinto en el caso de las clases rectoras de los «países del petróleo» árabes. Los «royalties» procedentes de la explotación petrolífera se concentran entre sus manos: en 1954, 260 millones de dólares en Arabia Saudita, 217 millones de dólares en el minúsculo principado de Kuwait. Cantidades enormes que los gastos más grandes en lujos no pueden absorber, y de las que tan sólo una escasísima porción va dirigida a esfuerzos de desarrollo o se repercute en la masa de la población. Una modernización parcial permanece como extraña al país y los ingresos procedentes de ella no sirven más que para incrementar una fortuna inútil.

Las dificultades de utilización del ahorro. — Es éste un ejemplo extremo. Aunque en la mayoría de los casos el ahorro se encuentra concentrado entre las manos de un puñado de personas, representa también las más de las veces un limitadísimo porcentaje de la renta nacional (a su vez poco importante). Aunque se lo utiliza mal con frecuencia (en una perspectiva de elevación del nivel de la masa y de dotación de modernización del país), hay que añadir que su utilización plantea siempre problemas difíciles: «La inversión en las industrias básicas y de transformación está impedida por la ausencia de infraestructuras», y «el esfuerzo de creación de infraestructuras es tan considerable que no queda nada para las instalaciones directamente productivas» (L. J. Lebret).

Ya que todo aumento de los recursos económicos topa, en el sector asalariado especialmente, con obstáculos a menudo infranqueables, ¿se obtiene acaso más rápidamente mejoras de sus condiciones físicas, sociales y legales de vida? Nos ocuparemos de esta cuestión más adelante, cuando estudiemos los esfuerzos de desarrollo.

El alto precio de los servicios sociales. — Nos limitaremos aquí a formular unas breves limitaciones. El equipo social (servicios sanitarios, servicios sociales y también enseñanza) es generalmente mediocre. Resulta difícil desarrollarlo rápidamente. Y esto porque los obstáculos de tipo financiero son considerables. Si bien los gastos sociales pueden, en un país desarrollado, alcanzar fácilmente el 10 por ciento de la renta nacional y a veces mucho más, ciertos especialistas opinan que es difícil hacerles superar en los países subdesarrollados el 5 por ciento. Es porque no se puede pedir sino muy poco al impuesto. La carga se hace muy pronto insostenible para estos países. Una nota oficiosa recordaba, para los franceses de ultramar en 1952: «Es muy de temer que estos países no puedan ni mantener su equilibrio financiero ni llevar adelante su progreso social... Los gastos de funcionamiento y de mantenimiento de las realizaciones previstas para el sector público son especialmente gravosos en lo que hace a los capítulos de la enseñanza y la sanidad... Los gastos presupuestarios anuales que engendra su funcionamiento alcanzan a menudo del 20 al 25 por ciento del valor de las correspondientes inversiones. El volumen de los presupuestos locales... se multiplicaría por más de dos en diez años, por este procedimiento.» El mismo inconveniente asoma en todas partes. Una solución consiste en limitarse a equipos de circunstancia, mucho más rudimentarios (en cuanto a la instalación del material, en cuanto, también, al valor profesional del personal) que los de los países desarrollados, lo cual propicia un esfuerzo, indudablemente menos eficaz, pero generalizado. Este es el sentido en el que las más de las veces hay que andar, por más que las ambiciones sean otras y mayores. Hospitales e institutos modelos, como los que la colonización

ha construido a veces, no son posibles más que en número muy reducido. Sea como fuere, son los trabajadores urbanos los que más se benefician de las instalaciones insuficientes. Las cifras hablan lo bastante de por sí: pese a las condiciones de vida a menudo miserables, la mortalidad infantil se reduce allí con frecuencia a una proporción igual a la mitad de lo que es en las regiones rurales, en tanto que las enfermedades endémicas quedan casi siempre yuguladas, y el índice de escolarización alcanza y hasta supera desde hace unos años el 50 por ciento, lo que puede prometer a la nueva generación una vida distinta de la que dejamos descrita.

Entre dos formas de «seguridad social». — Quedan aún los problemas de seguridad social en la acepción moderna del término. No se plantean con toda su agudeza mientras los trabajadores se hallan todavía parcialmente integrados en el sistema tradicional. Ayuda a los parados, ayuda a los enfermos, ayuda a los ancianos, se proporcionan por este conducto; si deben ser asumidas por el Estado o por las colectividades locales de tipo moderno —cuando se desmoronan los marcos tradicionales—, el desarrollo de los servicios está las más de las veces retrasado respecto de las necesidades. En todas partes se está al respecto en una fase de transición en la que surgen los puntos de desequilibrio. Los parados —en la acepción estricta del vocablo— de Dakar habían tratado de organizarse en 1953 para plantear la reivindicación de un seguro de paro; la acción resultó bastante poco enérgica, preñada de equívocos, porque la mayoría de ellos habían encontrado en la ayuda mutua de índole familiar una solución que, aunque indudablemente insatisfactoria, era la suya desde siempre. Las medidas legales adoptadas al respecto, cuando existen, no pasan de simbólicas; y lo propio pasa con los ancianos y con el subsidio familiar (cuestión ésta sometida a violenta controversia, en un contexto de tan crecida natalidad). Así, los progresos logrados en este sentido en África negra de influencia francesa, se obtuvieron bajo la presión de una reivindicación de igualdad respecto de la metrópoli, que de hecho no podía satisfacerse por la disparidad de los niveles de vida y de las estructuras económicas. La definición de formas adaptadas de seguridad social destinadas a relevar las formas tradicionales no progresa nada. Pero todo desarrollo planificado pugna por compensar su ausencia, por lo menos dentro de un plazo prudencial.

Los sindicatos. — ¿Cuál es el papel desempeñado por los sindicatos en la lucha por la obtención de mejores condiciones de vida en los países subdesarrollados? Vimos, en lo que hace a África negra, que sus reivindicaciones en materia salarial tenían una eficacia limitadísima. También aludimos, al hablar de la India, a las debilidades de su organización sindical. Tenemos que recordar aquí cuáles son (a pesar de la diversidad de las formas

que pueden cobrar) los rasgos originales de los sindicalismos de los países dependientes. No los integra, primero, más que una minoría de los asalariados; así, en la que fue África Occidental Francesa, en 1954, eran un 30 por ciento aproximadamente; y eso que la cifra de 120.000 sindicados, fruto de las declaraciones de los propios sindicatos, pecaba de excesiva, probablemente. En la India, menos del 30 por ciento de los asalariados del sector urbano e industrial eran miembros de una de las cuatro grandes uniones sindicales. Los sindicatos están, en todas partes, muy desigualmente implantados en los diversos sectores del salariado. El sector agrícola ha quedado generalmente sin organizar. En los diversos ámbitos profesionales del sector urbano, se ven contrastes muy acentuados. En la India, el 3,6 por ciento de los asalariados del comercio están sindicados, pero en el textil lo están el 47 por ciento de los obreros, y el 60 por ciento de los obreros de la metalurgia. En A.O.F. los empleados y funcionarios del gobierno representaban el 30 por ciento del salariado, pero el 57 por ciento de los sindicados; los trabajadores de la industria no constituían más que el 21 por ciento de los efectivos sindicales. Los sindicatos de funcionarios, que eran los más numerosos, eran también los mejor organizados; de ellos salía, y del sindicato de los ferroviarios, lo principal del liderato sindical, cuya formación era a la vez resultado de la enseñanza local y de viajes de estudios a Francia y otros países europeos.

La debilidad del sindicalismo. — En la mayoría de los países subdesarrollados, los cuadros, aun suponiendo que fueran de buena calidad, eran numéricamente insuficientes; por eso la fuerza considerable que constituía la mano de obra asalariada (y sobre todo la mano de obra temporal) se le iba a menudo, como lo muestra la frecuencia de las huelgas incontroladas y de las huelgas espontáneas. La presión de la miseria hace imposible que el mecanismo de los convenios dentro de la empresa se imponga.

Los sindicatos y el nacionalismo. — La importancia del movimiento sindical, en las situaciones de dependencia, se revela sobre todo a otro nivel distinto de éste. Ya aludimos, en lo tocante al Oeste africano francés, al éxito logrado por ciertas acciones indirectas. Este éxito expresaba, en este caso particular, un hecho general: los sindicatos encierran un potencial nacionalista intenso. A veces, a falta de partidos políticos de tendencia radical, son los sindicatos los primeros en formular la reivindicación de la independencia. Cierto número de los líderes africanos actuales fueron primero adalides sindicales: tal el presidente Seku Turé. En 1953 fue, durante la batalla sostenida por los sindicatos por la aplicación en su sentido más favorable del Código del Trabajo de Ultramar, cuando surge por vez primera la amenaza de un planteamiento de la validez de los vínculos políticos entre Francia y sus territorios africanos: «Decimos a la Administración, con calma, pero

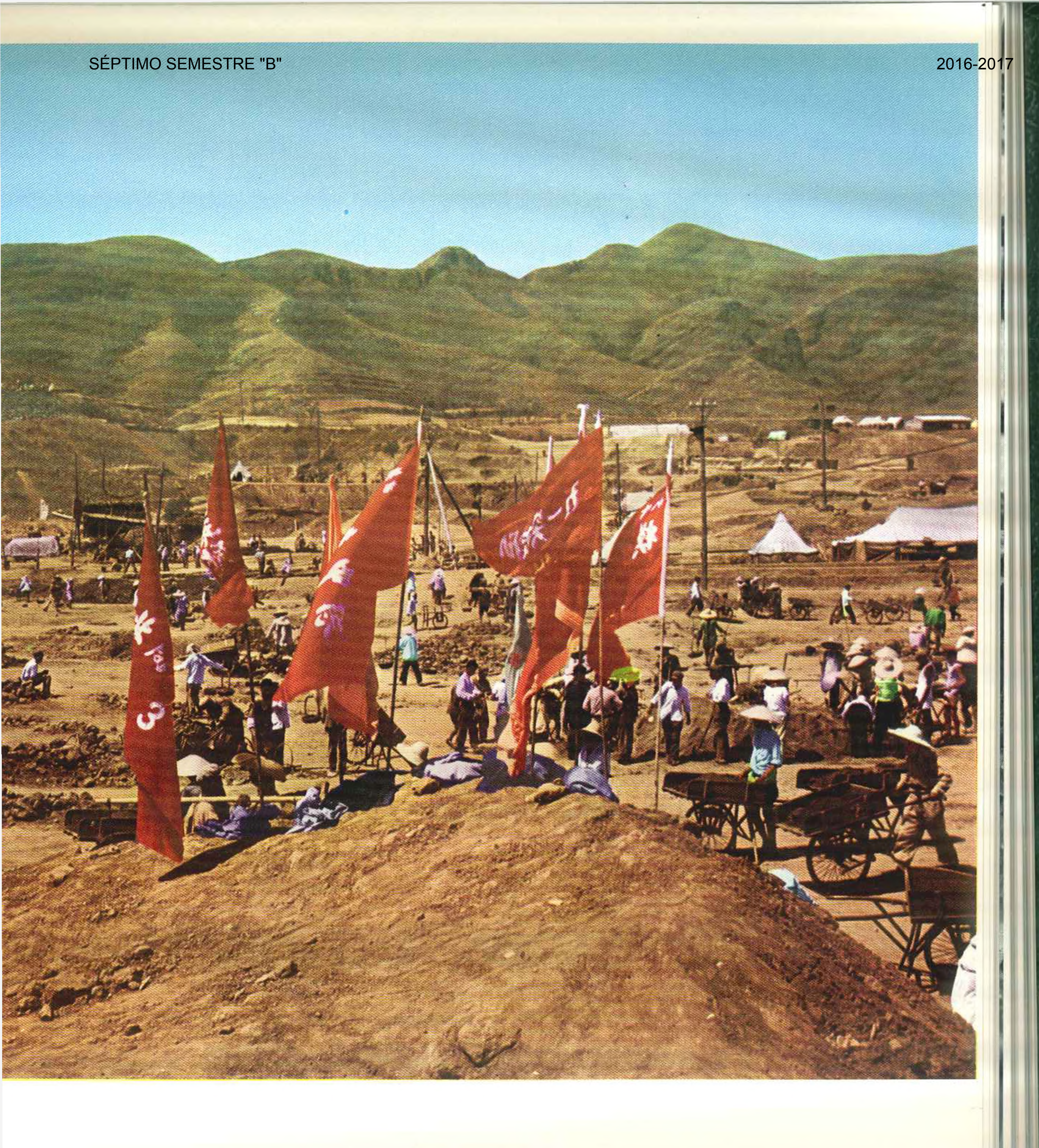
con firmeza, que si no modifica su postura, iremos más allá, pidiendo algo que no es de orden económico ni social... Los sindicatos africanos... pedirán la revisión del carácter de los vínculos que unen los territorios africanos a la Unión Francesa...» Asimismo, cuando hay partidos nacionalistas, hallan en los sindicatos un apoyo seguro y un nido de militantes: por ejemplo, en la situación de semidependencia que es la actual de Hispanoamérica; por ejemplo, en la India después de la obtención de la independencia.

Las ideologías sindicales. — En este último caso, la diversidad sindical refleja al mismo tiempo los problemas generales de los países subdesarrollados y los problemas privativos de un país determinado; ciertos sindicatos hacen hincapié sobre el concepto de lucha de clase, otros sobre el de la construcción nacional, otros, por último, están impregnados por la ideología de la no violencia. En muchos otros países también, la variedad ideológica es mucha. Pero, en general, en las fases que preceden o que siguen inmediatamente al acceso a la independencia política, los sindicatos se presentan más bien como la vanguardia de las fuerzas de emancipación nacional, y mucho menos como los mandatarios de los intereses de una clase determinada de la población.

6. LAS PERSPECTIVAS DEL DESARROLLO Y LA SITUACION DE LOS TRABAJADORES

El desarrollo. — G. Ardant apunta la existencia de dos espejismos cuya persistencia sería la responsable de la imposibilidad del éxito de cualquier esfuerzo de desarrollo. Por una parte, el espejismo consistente en creer que una imitación de los métodos de los países actualmente desarrollados es posible; por otra parte, el espejismo de creer que una ayuda exterior suficiente haría posible esta imitación. Hasta después de la última guerra, con el principio de las grandes políticas de desarrollo — en los marcos chino e indio primero —, no se han repudiado estos espejismos. La mayoría de las políticas actuales no se limitan a pensar en objetivos de desarrollo, sino también en los recursos con los que se puede contar para llevarlos a cabo, de un modo que a los expertos occidentales se les antojó al principio de una ortodoxia dudosa. Al tratar de los recursos, éstos destacaban las limitadas posibilidades del ahorro y de los empréstitos interiores, los límites del esfuerzo fiscal, la contradicción entre unas inversiones demográficas y unas inversiones productivas igualmente imprescindibles. Y es que, de hecho, se atenían a unos modelos de capitalización y de inversiones presentados por los países adelantados, por lo menos en aquellos de éstos que viven en un sistema capitalista más o menos liberal. Mas los países subdesarrollados han escogido, en su mayoría, un camino distinto; por lo menos en principio; y también

Lám. 9 -



Construcción del gran embalse del Valle de las 13 tumbas de los emperadores Ming, cerca de Pekín (1958).

a la larga. Con la salvedad de la mayoría de los países de Hispanoamérica, sobre los que gravita con demasiada fuerza el peso *de una sola* dominación económica exterior, la norteamericana. En otros puntos, las perspectivas de desarrollo se conciben partiendo de la naturaleza misma del subdesarrollo. China se orienta hacia un comunismo que a veces contrasta claramente con el de la Unión Soviética. La India busca las fórmulas de un socialismo democrático adaptado a los problemas propios de Asia. En partes distintas, Cuba y ciertos países africanos conceden una gran importancia a las realizaciones empíricas, aunque permaneciendo con la mirada puesta en estos dos modelos esenciales, cuya competencia rebasa el marco asiático.

La necesidad de la planificación. — Así que, en la actualidad, todo desarrollo se nos presenta vinculado a la planificación. Y a una utilización de los recursos materiales y humanos que los economistas de comienzos de este siglo habrían motejado de «irracional». Quien dice planificación dice también ordenación jerárquica de las urgencias. Esto es importante en lo que hace a los problemas planteados por la condición y el nivel de vida de los trabajadores, y especialmente de los trabajadores asalariados. Su mejora inmediata no puede figurar entre los objetivos inmediatos del plan, que entonces reconoce la primacía de las inversiones de base y de la lucha contra los «aspectos espectaculares» del subdesarrollo. Los hechos aducidos a lo largo de esta exposición bastan para explicar por qué se considera imprescindible en casi todas partes el recurso a la planificación. Y es que el desarrollo supone la fijación de una política demográfica, la victoria rápida sobre el hambre, la utilización, sin el menor resquicio de derroche, de los recursos financieros, de la mano de obra y del escuálido capital intelectual y técnico, y por último posibilidades de apreciación precisa de los cambios culturales y sociales resultantes del propio desarrollo. Todo lo cual requiere que se definan prioridades, que se realicen opciones de principio. Por ejemplo, en los siguientes ámbitos: fijación de las cantidades óptimas de inversión; partes respectivas a conceder a la iniciativa del Estado, de las colectividades locales, de los grupos privados; condiciones de aceptación de la ayuda exterior y de su utilización; determinación de los métodos a emplear para una necesaria redistribución de la población (en particular para absorber los sobrantes de población agrícola sin reducir la producción); orientación que han de seguir las nuevas industrias. No es ésta más que una lista parcial. Al afectar a todos los aspectos del desarrollo, es preciso ir de prisa; necesidad que, por lo menos durante la fase prístina, lleva a valerse de métodos autoritarios. Parecen haber sido éstos los únicos que hasta el presente han permitido lograr ciertos resultados positivos, aunque sus éxitos sean todavía quebradizos. Volvemos aquí a la comparación entre los casos chino e indio, de la que nos ocuparemos ampliamente.

El motor ideológico. — La necesidad de movilizar todos los dinamismos, la dificultad de hacer aceptar los grandes sacrificios a veces exigidos por los crecimientos acelerados, explican por qué tienen que surgir, detrás de cualquier esfuerzo de planificación, ideologías o doctrinas que hagan las veces de motor suyo. Al tratarse de países que salen, o pugnan por salir, de una situación de dependencia, los nacionalismos detentan aquí una cuota importante, a veces la más importante. Se mezclan, en proporciones variables, con socialismos de distintas clases. Así, estas ideologías definen metas, inmediatas o remotas, a la vez que buscan la adhesión de las masas apoyándose en los sentimientos colectivos profundos que libera el acceso a las diversas formas de independencia. La «construcción nacional» y el desarrollo económico van juntos las más de las veces. En China, por ejemplo, la revolución y la refundición total de la sociedad se han apoyado a la vez en los resentimientos agrarios y en los resentimientos nacionales. La crítica de un sistema desigual de reparto de la tierra, de tipo feudal, y la de la dominación extranjera en el sector moderno, se asociaban sin dificultad. La reforma agraria y la industrialización para asegurar la independencia nacional se apoyan mutuamente, y pararán en una socialización de la economía.

La influencia marxista. — La mayoría de las ideologías del desarrollo contienen una parte de marxismo. Aunque se deje a un lado su interpretación de la historia y de la naturaleza — en nombre de valores tradicionales, como por ejemplo los valores religiosos, con los que se le juzga incompatible —, se lo acepta como técnica de desarrollo rápido. Al respecto, ha probado su eficacia hasta la saciedad: haciendo posible que la Unión Soviética se convierta en 40 años en una de las primeras potencias industriales del mundo, y que China realice en 10 años una transformación social y económica de una envergadura sin parangón en la historia. Grande es el atractivo que ejerce sobre las élites de los países subdesarrollados; por estos éxitos prestigiosos (cuyo precio social y humano no siempre se quiere reconocer), y por la coincidencia entre los métodos que propone y las exigencias propias de todo desarrollo acelerado: necesidad de una transformación social total, desarrollo de nuevas élites y de un control muy estrecho del conjunto de la población, recurso a la planificación. Los métodos capitalistas más o menos liberales se consideran mal adaptados a las realidades del subdesarrollo, y tienen pocos defensores. Por otra parte, ciertos economistas occidentales que conservan una óptica muy «clásica» reconocen de buen gusto que los problemas de los países subdesarrollados deben recibir un trato especial, es decir, heterodoxo frente a los teóricos de antes.

Nuevas formas de socialismo. — La doble preocupación de la eficacia y de la conservación de valiosos legados culturales conduce a intentos de

definición de «socialismos adaptados» a las realidades indias, africanas, etc. Luego veremos, en cuanto a la India, que los planes se inspiran en estas preocupaciones: se trata de realizar el desarrollo económico sin tener que acudir a coacciones excesivas, sin trastocar todas las relaciones sociales tradicionales, sin destruir ciertos valores de civilización que se consideran esenciales. Por una parte se conservan las conclusiones del pensamiento de Gandhi. En África negra se han desarrollado esfuerzos de reflexión de igual orden. Los presenta, por ejemplo, el presidente Mamadú Dia, en su libro *L'Economie africaine*. En su busca de modelos de desarrollo adaptados a África, rechaza los métodos soviético y chino, por lo menos en los aspectos que tienen de coerción extremada, y se aproxima a las soluciones indias, definiendo el socialismo no como una doctrina, sino como una técnica gracias a la que es posible una evolución africana sin renunciar a los «valores tradicionales». Ello es que, para los países africanos y para todos los países que salen del período colonial, el desarrollo o la reconstrucción de una cultura nacional se imponen con tanta urgencia como el desarrollo económico. En las ideologías que impulsan a éste, los nacionalismos ocupan un lugar destacado.

La importancia de los nacionalismos. — La presión de los nacionalismos ha conducido a la independencia política, pero no disminuye una vez alcanzada ésta. Los nacionalismos cobran entonces el carácter de factores de cohesión en países muy divididos, a la busca de su unidad; obran como factores de movilización de las masas en nombre de un pasado prestigioso, a la vez de un porvenir enardecedor. Así, pues, la afirmación nacional africana consiste, según el presidente Seku Turé, en «reconstruir la personalidad africana», y en «restituir a los africanos su dignidad». En todas partes se mezclan y se refuerzan mutuamente el socialismo y el nacionalismo, incluso en China, como ya dijimos.

Modelo indio, modelo chino. — Se presentan al conjunto de los países que tratan de definir las perspectivas y los métodos de su desarrollo propio, dos modelos esenciales, que corresponden a dos experimentos comenzados hace diez años y más: el modelo «democrático», que es el de la India, y el modelo «socialista», que es el de China. No oponemos aquí estos dos vocablos más que para mayor comodidad. Estas son las dos series de realizaciones que conviene ahora evocar sucintamente.

El método indio. — La política india en materia de desarrollo ha sido objeto de definiciones muy diversas por parte de los observadores extranjeros. Se la ha calificado, por ejemplo, de «liberal» en tanto que ella afirma ser socialista, por lo menos en sus resultados. Deben destacarse dos de sus

aspectos fundamentales. Por una parte, piensa que las necesarias transformaciones económicas y sociales deben ser progresivas; renuncia, en aras a los imperativos de civilización, a las ventajas materiales que más inmediatamente ofrecen ciertas políticas de desarrollo acelerado. Por otra parte, conserva una gran flexibilidad. El papel del Estado en la planificación y en la inversión es muy importante, pero se deja todavía un gran margen de iniciativa a la empresa privada. La noción de libertad individual sigue estrechamente ligada a la del progreso. Si se habla de socialismo es para dar a entender esencialmente el desarrollo concertado de todos los sectores de la economía y de la sociedad. La declaración del Pandit Nehru es célebre: «Por vez primera en la historia de la humanidad se emprende un experimento que combina el desarrollo económico y social de la democracia y la libertad individual.» Veremos luego los obstáculos específicos que se oponen a estas ambiciones.

EL PRIMER PLAN QUINQUENAL. — En 1951 se lanzó el I Plan Quinquenal, con el objetivo de una elevación de la renta nacional del orden del 12 por ciento en cinco años, esto en una situación muy confusa todavía: la integración de los Estados principescos en la Unión India se había realizado sin efusión de sangre, pero no sin dificultades; la división de la península india entre la India y Pakistán no solamente había causado cerca de un millón de muertos, sino que agravó además la situación económica de partida. Semejante incremento de la renta nacional tenía que implicar más de 7.500 millones de dólares de inversiones, de los cuales cerca de la mitad en inversiones públicas. Con seis objetivos primordiales: transformación de la vida rural con el desarrollo comunitario, reforma agraria, domesticación de los ríos para el riego y la producción de energía, desarrollo de la producción industrial, mejora de los medios de transporte, creación de nuevos servicios públicos.

LOS RESULTADOS. — Se obtuvieron resultados estimulantes, pero demasiado parciales. En el ámbito agrícola una política orientada no sólo hacia el incremento de la producción alimenticia, sino también hacia la transformación total de la vida rural (mediante esfuerzos en los sectores de la vivienda, la sanidad, la enseñanza, las vías de comunicación), afectó aproximadamente a un pueblo de cada seis y la quinta parte de la población. Se suprimió el *zamindariat,* y se intentó por una revisión de los sistemas de distribución de la propiedad agrícola, estimular la actividad de los pequeños propietarios. Entre otras consecuencias, surgió un aumento de la producción agrícola del orden del 20 por ciento, mayor por lo tanto de lo que tenía previsto el Plan; de aquí, la detención de las importaciones de víveres y una supresión de los racionamientos, a pesar de una situación alimenticia todavía

precaria en muchos particulares. En el terreno industrial, el aumento de la producción en cinco años fue del orden del 22 por ciento; para la mayoría de las industrias se alcanzaron los objetivos propuestos antes de finalizar el período del Plan. Pero con dos consecuencias que limitaron los efectos de dicha expansión. Por una parte, un crecimiento excesivo de las importaciones en bienes de equipo iba a abocar a una crisis del comercio exterior. Por otra parte, la atracción de las ciudades se intensificó y el subempleo urbano iba a sufrir el correspondiente incremento. Se considera que no podría realizarse el pleno empleo aunque se crearan unos 15 millones de nuevos puestos de trabajo; en las condiciones actuales un objetivo de esta clase no se puede alcanzar. La parte de fracaso es evidente, aunque la renta nacional se haya aumentado en más del 18 por ciento, en vez del 12 por ciento previsto. Una presión demográfica inexorable hace más frágiles los efectos de este aumento: ya se apuntó que la renta nacional *per capita* no crecía, antes bien disminuía.

El segundo Plan. — La preparación del II Plan Quinquenal condujo, pues, a la elección de metas más ambiciosas. Y también a una afirmación más clara de la orientación socialista. En su estilo de financiación: cerca de las dos terceras partes de las inversiones corren esta vez de la cuenta del sector público. En las declaraciones de principio que inspiran su organización, también: «Debe insistirse especialmente en... la reducción del abismo que separa los poseedores de los que nada tienen en propiedad, en la protección y el acrecentamiento del bienestar de los sectores débiles e inorganizados de la sociedad. Los hombres no pueden dar lo mejor de sí mismos si no reciben una parte condigna y segura del fruto de su trabajo; la realización de la justicia social es una condición necesaria para liberar las energías productoras del pueblo» (Preámbulo del II Plan). Este segundo Plan, lanzado en 1956, se propone por lo tanto, a la vez que un incremento palpable de la renta nacional, un levantamiento de los niveles de vida y una rápida multiplicación de las salidas del mercado, una estimulación de la iniciativa al nivel de las clases menos favorecidas, un desarrollo de la concepción de una comunidad de intereses entre todas las clases de la sociedad. Muy flexible, desemboca en un período de desarrollo de quince a veinte años, previendo cada año una posible revisión de los objetivos propuestos. Desde el principio ha intentado dejar lugar para la expansión de todos los intereses a la vista: tanto las agrupaciones de patronos y de trabajadores como los técnicos (y los expertos extranjeros) han participado en las discusiones preliminares.

Los objetivos y los obstáculos. — El II Plan se propone conducir a un aumento del 25 por ciento de la renta nacional; durante el mismo período no crece más que de un 10 por ciento aproximadamente. Insiste, más

aún que el primero, en el desarrollo industrial —industrias de base y producción de bienes de equipo—; ello con una doble perspectiva: construir una economía menos frágil por ser menos dependiente del exterior; y reducir el subempleo absorbiendo los sobrantes de población urbana tanto como rural. Este segundo punto es esencial. Se prevé la creación de 8 millones de nuevos empleos; concretamente, 2 millones en la construcción, 650.000 en la industria moderna, 500.000 en la pequeña industria pueblerina, otros tantos en la administración y más de 2.500.000 en el comercio y otros sectores terciarios. La realización de estos proyectos es esencial: de ellos depende el equilibrio todo de la sociedad india. Un crecimiento del subempleo que se añada al desarrollo rápido de un proletariado industrial puede crear nuevas fuerzas políticas difícilmente controlables. La posición de los sindicatos introduce otra serie de problemas. Aprueban la política de dilatación del volumen del empleo, pero piden a la vez una política de aumento salarial. Destacan que no se puede aguardar de los trabajadores que desplieguen una energía mayor si no se les garantizan ingresos decentes. Vemos surgir aquí graves fuentes de conflictos. La cuantía de las inversiones previstas se vería amenazada en caso de no ponerse límites precisos a las posibilidades de una alza salarial. Pero no cabe esperar una participación entusiástica de las masas trabajadoras en el esfuerzo del desarrollo, si subsisten las que podríamos llamar causas tradicionales del descontento. El problema no parece haberse resuelto. Por otra parte, los patronos privados están también descontentos. Protestan contra una tendencia excesiva a la nacionalización que hace imposibles, a su modo de ver, el progreso económico y las mejoras sociales que se propone el Estado realizar. Protestas interesadas, sin duda, pero que dan una perfecta idea de la dificultad de alcanzar un equilibrio entre sector público y sector privado, equilibrio que es uno de los objetivos del Plan. Otra fuente de dificultades: la importancia prevista de las inversiones procedentes del exterior (cerca del 9 por ciento). Es éste un factor que frena la socialización: una economía de tendencia socialista puede obtener ciertas ayudas del extranjero, pero no puede pensar que atraerá grandes inversiones privadas de fuera.

En estas condiciones se observa en el sector del trabajo industrial cierto estancamiento de los salarios, sin que lo que no va a los ingresos del trabajador, beneficie siempre a la acumulación de capital para el desarrollo. Ello no impide desde luego la realización de una serie de mejoras palmarias, en sectores numerosos y variados: no siempre se refuerzan mutuamente. En el sector del trabajo industrial, mientras la producción se encuentra en el índice 170 en 1955 (índice 100 en 1939), el volumen del empleo se halla todavía en el índice 138 solamente, y el poder adquisitivo de los asalariados no pasa del índice 130. No parece que la aplicación del segundo Plan (en lo que se refiere al empleo son 12 millones de nuevos trabajadores los que sería preciso colocar cada año) haya reducido estas distancias de modo con-

siderable. Si se tiene en cuenta la expansión demográfica, nos encontramos a veces colocados en la raya de la regresión. En el ámbito de la enseñanza, el índice de alfabetización ha doblado entre 1948 y 1954: del 8 al 16 por ciento. En 1956 la mitad aproximadamente de los niños están ya escolarizados. Se prevé que esta proporción alcanzará el 95 por ciento en 1975. En el ámbito agrícola, el esfuerzo de desarrollo comunitario, si bien se le puede reprochar el haber sido demasiado disperso, ha alcanzado sin embargo resultados nada despreciables. Cada «bloque» de unos 300 pueblos dispone de un equipo polivalente para el desarrollo de las comunidades, compuesto de técnicos agrícolas, pastoriles, de especialistas de la cooperación, de la instalación de pequeñas industrias pueblerinas, etc. Los pueblos proporcionan una abundante mano de obra gratuita para la realización de una multitud de pequeños trabajos. De esta forma se ha organizado el riego de más de un millón y medio de hectáreas, se ha asegurado el cultivo intensivo de medio millón más de hectáreas, la perforación o la restauración de más de 200.000 pozos, la construcción de 15.000 kilómetros de carreteras. El esfuerzo de educación ha conducido a la creación de 70.000 centros de enseñanza para adultos, y la de cerca de 60.000 cooperativas locales. Ello entre 1952 y 1957. Esfuerzo inmenso, pero cuyos resultados en el ámbito de la alimentación siguen siendo demasiado limitados. El II Plan no prevé, por otra parte, más que un aumento de la producción alimenticia de un 18 por ciento; mientras tanto, la población aumenta en un 10 por ciento, con lo cual es poco probable que se pueda vencer el hambre en los años próximos.

Un ritmo lento de progreso. — Contra estas concepciones que han inspirado la definición de las prioridades y la previsión de los recursos, muchos economistas han dirigido críticas acerbas. La planificación india se nos presenta como algo frágil. Su éxito depende de condiciones difíciles de cumplir: mantenimiento de una importante ayuda exterior sin que provengan de ella efectos de dominación, sostenimiento de un equilibrio entre preocupaciones de austeridad de matiz socialista y deseo de conservar un sistema de «democracia formal». La conclusión parece tener que ser la de la aceptación de un ritmo relativamente lento de progreso. Pero las esperanzas frustradas que corren parejas con toda asunción de la independencia, el refuerzo de los descontentos campesinos a pesar de un inicio de reforma agraria, y de los trabajadores industriales pese a las limitadas ventajas que se les han concedido, amenazan mucho con liberar, a expensas del éxito del experimento actual, unas fuerzas que éste no ha sabido movilizar en favor suyo. La India ha escogido en una gran medida el camino difícil del desarrollo, aquel del que se excluyen las realizaciones espectaculares. Se niega a hacer gravitar sobre los trabajadores una coerción demasiado fuerte, pero

en contrapartida no puede mejorar sus condiciones de vida más que a un ritmo muy lento.

La importancia del experimento chino. — La nueva China ha escogido la senda opuesta. Su experimento tiene importancia: suscita más entusiasmo en el conjunto de los países subdesarrollados del que promueven los métodos indios, pero al mismo tiempo muchos de éstos vacilan ante la cuantía del precio de un éxito de igual orden. Es importante también para el mundo entero: se refiere a la más enorme de las concentraciones humanas, portadora de la más vieja de las civilizaciones. Experimento en una escala inmensa, conducido sobre una población esencialmente campesina, cuyo índice de crecimiento es uno de los más elevados del mundo, experimento, pues, que se propone muy conscientemente hacer de modelo para todos los países subdesarrollados a los que quisiera brindar a la vez una ideología y técnicas eficaces de desarrollo.

Siempre es difícil juzgar sus resultados. Y ello por múltiples razones. Primero, porque las informaciones que podemos obtener no suelen responder a nuestra concepción de objetividad; luego, porque faltan ciertos elementos esenciales de apreciación: la importancia precisa de la asistencia técnica soviética; ¿qué significa, por ejemplo, el compromiso contraído por la URSS en 1953 de implantar 145 «grandes unidades de producción», o la conclusión de 1957 de un acuerdo que preveía «la ampliación o la modernización» de 47 «unidades de producción»? Es difícil conocer el contenido y los efectos de una ayuda de esta clase. Y surge otro obstáculo más. El examen del experimento chino va rara vez desprovisto de pasión. Aunque se ha llegado a la unanimidad en los dos últimos años acerca de la constatación de su eficacia, la crítica de los métodos utilizados sigue siendo muy vivaz. Ciertos periodistas que evocan el mundo impersonal de las «hormigas azules» constituido por el pueblo chino a la obra, encarnan bien esta orientación. Lo que se juzga demasiado elevado es el «costo social» de la operación. A lo que las nuevas élites de numerosos países subdesarrollados contestan que una justa apreciación de semejante costo no puede provenir de occidentales: comprenden mal éstos cuál puede ser la urgencia de ciertas victorias elementales, por ejemplo, sobre el hambre o la enfermedad. Permanecen, sin embargo, dos hechos probados: China ha realizado adelantos importantes por la senda del desarrollo económico; ha innovado en el plano ideológico, dando a los métodos marxistas chinos un tinte muy distinto de los soviéticos, en cierto modo clásicos.

Las primeras tentativas. — Los dirigentes chinos tuvieron la ventaja de proceder a una suerte de experimentación, de amplitud limitada, antes de asumir la responsabilidad del conjunto de China. Sabemos que desde 1928

el presidente Mao Tse Tung había empezado a organizar en las fronteras con la Unión Soviética una primera República soviética china. La escasa centralización de la administración china, la inmensidad de las distancias, hicieron posible esta realización. La intervención del gobierno central no logró poner fin a este experimento, sino tan sólo transferirlo a una de las provincias más pobres de China, el Yenán, después de la «larga marcha» del ejército y de los militantes comunistas. Las tentativas encaminadas a resolver los problemas propios de esta provincia aislada darán al comunismo chino el color campesino, agrario, que tuvo casi exclusivamente durante la primera fase consecutiva a la toma del poder, y que todavía define una de sus características primordiales. Uno de los resultados de que más se enorgullece la China actual es por otra parte la victoria ganada contra el hambre endémica que se había hecho tradicional, victoria frágil, como muestra la reaparición en 1960 de graves dificultades alimenticias.

Los FINES Y LOS MÉTODOS. — Era ésta una de las metas principales que se había planteado desde el origen el comunismo chino: una transformación radical de la situación agraria y una modernización adaptada al campesinado. Consistía la otra meta en la organización de una economía moderna capaz de bastarse a sí misma, o en todo caso libre de la acción del capital extranjero: de aquí la búsqueda, cuanto antes, de una industrialización completa, empezando por la construcción de una industria pesada. Dentro de una óptica marxista, la industrialización era como un preludio a la transformación de la economía china en economía socialista. Al servicio de estos fines, una «dictadura popular», en la que compete «a la clase obrera, sobre la base de la alianza de obreros y campesinos», la dirección del país. El partido único, motor del desarrollo, moviliza, forma y controla las masas de cerca. Se insiste a menudo en este último punto: el aspecto de coerción, de abolición por lo menos temporal de la libertad individual en la medida en que va contra la línea del partido, es allí el más acentuado. Pero los otros dos son también esenciales. El pueblo es «la hoja blanca» que «se presta admirablemente a recibir las palabras más nuevas...» (Mao Tse Tung). El conjunto de la población debe movilizarse hacia los mismos objetivos. Así, la marcha hacia la industrialización no puede ser obra exclusiva de los habitantes de las ciudades; los campesinos deben participar en ella. De aquí la campaña de creación de altos hornos de los pueblos, que dan desde luego productos mediocres, pero que contribuyen a la educación de los rurales: gracias a ellos, la industria «anda sobre sus dos piernas». La formación ideológica debe aplicarse al pueblo todo: haciéndole tomar conciencia del retraso de China y de la posibilidad de recuperar este retraso, se posibilita la utilización de todas sus capacidades en las mejores condiciones posibles. Se tiene que poder exigir siempre más para «desarrollar las fuerzas productivas tan de prisa

como se pueda». De aquí la importancia de las técnicas sociales empleadas para promover el desarrollo.

Un ritmo rápido de crecimiento. — La aceleración de los esfuerzos es la norma áurea del sistema chino. Los planes se hacen para superarlos. En cuanto se alcanzó al Japón en la producción del acero, se propuso el objetivo siguiente: alcanzar a Gran Bretaña. Después del «gran salto adelante» de 1958, algunos pretenden que ha creado dificultades para otro «salto adelante»; se los condena y se afirma en cambio que ha preparado las condiciones para un «salto adelante continuo». El I Plan Quinquenal se proponía establecer las condiciones de la socialización. Sus prioridades se presentaban como sigue: desarrollo de la industria pesada, formación de técnicos, desarrollo de las vías de comunicación, desarrollo de la agricultura y de la industria ligera, desarrollo de las cooperativas agrícolas y artesanas, transformación de las industrias privadas, que se mantienen en el período de transición. Estas industrias privadas son concentradas, se las incita a transformarse en empresas mixtas; ya desde 1956 se considera oficialmente que «el capitalismo ha quedado sustituido fundamentalmente por el socialismo». Este es el contexto en el que se elaborará el II Plan Quinquenal. Es a la vez más flexible y más ambicioso que el primero. Más ambicioso por los objetivos de producción que fija para el período 1958-1962: doblar la producción industrial, aumentar la producción agrícola en un 30 por ciento, incrementar la renta nacional en un 50 por ciento. Más flexible porque se propone mantener una «proporción adecuada entre la parte de la renta nacional destinada al consumo y la parte destinada a la acumulación del capital», y porque se deja en gran parte la tarea de su aplicación a cargo de organismos descentralizados.

La transformación rural. — El aspecto seguramente más espectacular de la Revolución china es la revolución del campo. Al origen, la reforma agraria, el hambre, y la esperanza de esta reforma, fueron antes de la toma del poder los principales agentes reclutadores del partido comunista chino. A partir de 1950 se generaliza la redistribución de las tierras, la abolición de las deudas rurales, la disminución y la codificación de la cuantía de los arriendos. En 1953, se da por terminada la reforma agraria: la pequeña propiedad priva, pero a menudo es insuficiente para asegurar la sustentación de los cultivadores. Hay que prever, por lo tanto, una refundición total de la sociedad rural: se la emprende, pues, en seguida. Implica una fase previa, en la que se crean los grupos de ayuda mutua. Pequeños propietarios, que conservan su tierra y sus aperos, trabajan en común y se reparten la cosecha a prorrata de la aportación de cada cual. Se considera que los rendimientos agrícolas han aumentado en un tercio con estas medidas. Pero ya desde 1952 empezaron a constituirse las cooperativas, y se multiplicaron rápidamente; agru-

pando unas cincuenta familias en promedio, suponen la puesta en común de las tierras, a más de la fuerza de trabajo. En 1958, las cooperativas proporcionaron aproximadamente el 90 por ciento de la población agrícola. Sin embargo, no es ésta más que una fase de transición: las cooperativas tienen que desembocar en explotaciones colectivas. Pero la creación de éstas plantea numerosas dificultades, sobre todo por la insuficiencia numérica de los mandos administrativos y técnicos. Una etapa esencial se inaugura, sin embargo, en 1958 con la constitución de las primeras «comunidades»; solución original de la que volveremos a hablar.

La utilización de las multitudes. — Mientras tanto, la modernización del campo y el incremento de la producción alimenticia se basan en una impresionante utilización de las multitudes chinas. Se amplía la superficie cultivada; en 1955 representaba solamente el 11 por ciento del territorio chino, y según R. Dumont, pueden aceptarse las estimaciones oficiales según las cuales actualmente se habría doblado este número. Hay que añadir a la dilatación la mejora de una parte de estas tierras, con los trabajos de contención y de irrigación. Tales realizaciones son posibles merced a la abundancia de una mano de obra subempleada. En 1955 el campesino chino trabajaba entre 50 y 220 días anuales, según las regiones. En 1958 se llega a veces a la cifra de 300 días. Las directivas oficiales prevén llegar a un promedio de 250 días de trabajo para el hombre y 120 días para la mujer. Esta mano de obra es utilizada ya por masas ingentes para la realización de grandes obras (construcción de presas, cuyos trabajos reúnen fácilmente de 25 a 30.000 trabajadores y que tanto han impresionado a los visitantes recientes del país), ya por pequeños grupos para la realización de «múltiples trabajos menudos» (pozos, pequeñas presas, canales de riego) y también para el desarrollo de una industria rural técnicamente muy rudimentaria. Ya aludimos a la multiplicación de pequeños altos hornos. Producían en 1958 más de 8 millones de toneladas de fundición, de las cuales la mitad, impropia para la transformación en acero, se utilizaba sin embargo para la fabricación de objetos corrientes, sobre todo herramientas agrícolas. Vemos los efectos de la acumulación de una suma de pequeños esfuerzos. China pugna por utilizar el número poniéndolo al servicio del desarrollo. Y no por ello se olvida de la necesidad de mejoras técnicas. Los centenares de miles de pequeñas unidades de producción metalúrgica no se conservarán probablemente, pero ya se ha agrandado un número apreciable de ellas, valiéndose de un personal especializado, formando ellas los puntos de partida de una descentralización de la industria.

Las condiciones de la industrialización. — Así que ya no hay separación entre el sector rural y el sector industrial. A éste se le debe definir como el sector de las *concentraciones* industriales. La primera intervención

ha consistido en socializar la industria existente. En 1955 se lanzó el movimiento en favor de la constitución de empresas mixtas (administradas a la vez por los intereses privados y por el Estado). En 1958 ya no quedaban empresas puramente privadas; las fábricas estatales proporcionaban las dos terceras partes de la producción, las empresas industriales mixtas un poco menos de la tercera, las cooperativas el 2 por ciento remanente. Al mismo tiempo se estimulaba y organizaba una reagrupación de las empresas, para incrementar su rentabilidad. Las creaciones de nuevas industrias se multiplicaban, respondiendo a las exigencias suficientes: prioridad reconocida a la industria pesada, desarrollo de industrias pequeñas y medianas apoyadas en la gran industria, reducción de los desequilibrios existentes entre las regiones costeras ya muy industrializadas y las regiones del interior todavía atrasadas. El Plan chino se vale en cierto modo de todos los recursos que el país le ofrece. La falta de técnicos, de mandos y de obreros especializados es un hecho incontrovertible. Mientras se intenta encontrarle una solución, se crean industrias más rudimentarias, con un personal de circunstancia, cuyo rendimiento es bajo; pero estas industrias proporcionan un complemento importante a la producción y constituyen centros de formación para nuevas capas de manos de obra. Por último, el ejemplo de los fracasos soviéticos no se ha echado en saco roto, y las directivas oficiales insisten en la necesidad de equilibrar el incremento de la producción industrial con el acrecentamiento de la producción agrícola. De no seguir el segundo el ritmo del primero, éste se convertiría en fuente de obstáculos.

Los RESULTADOS. — Los resultados materiales obtenidos por diez años de experimento chino son considerables. Nos limitaremos aquí a indicar algunos de sus aspectos. La producción industrial representa, en valor, más del 66 por ciento de la producción total en 1959, en vez del 30 por ciento en 1949. Durante la realización del I Plan Quinquenal, de 1953-1957, su ritmo anual medio de crecimiento ha sido de un 19 por ciento aproximadamente. Durante el solo año 1958 (el del «gran salto adelante») ha culminado en un incremento del 66 por ciento. En 1959 ha sido otra vez del orden de más del 25 por ciento. Así que el objetivo anteriormente aludido de doblar la producción industrial en cinco años (1958-1962) parece haber sido alcanzado ya en el momento presente. China puede cubrir más de las dos terceras partes de sus necesidades en bienes de producción. La producción de los bienes de consumo no se olvida con ello. Según unas estadísticas oficiales, el consumo anual por habitante de tejidos de algodón ha pasado de 4 metros en 1949 a 8 metros en 1959. ¿Son exageradas las cifras? Seguramente, pero tan sólo dentro de un margen determinado; la movilización de las masas no puede llevarse adelante y acentuarse si el esfuerzo no se acompaña con resultados concretos.

La victoria sobre el hambre. — Pero, probablemente, hay que situar en otro punto la razón a la que algunos han apellidado «milagro» chino. Consiste éste en la victoria sobre el hambre. Las cifras globales deben ponerse en cuarentena algunas veces: tal es el caso del anunciado incremento del 70 por ciento de la producción alimenticia en 1958 respecto del año anterior. Unas buenas condiciones meteorológicas pueden amplificar los efectos de un gran esfuerzo común. No obstante ello, parece que el problema de la alimentación lleva camino de resolverse. La producción de cereales por habitante ha pasado de 265 kilos en 1952 a 375 kilos en 1958. En 1957, «ya no se encontraban casi, en la población, los clásicos rasgos del hambre... Toda la gama de los efectos del hambre que se veían en los niños chinos con una constancia tal que hacían pensar en características raciales: crecimiento retrasado, una delgadez sobrecogedora, palidez... y otros síntomas como la piel que se hace más adiposa, las encías que sangran, las deformaciones óseas, se habían vuelto tan poco frecuentes que era preciso para localizarlas realizar una búsqueda tenaz. Toda la fisonomía del pueblo chino cambiaba así, y se convertía en la de un pueblo razonablemente nutrido» (J. de Castro). Subsisten ciertas carencias, sobre todo proteínicas. Pero los peligros esenciales se han obviado. Sequías e inundaciones han afectado ciertas provincias; han desembocado en graves dificultades, pero no en las hambres catastróficas de antaño. Deben mencionarse otros progresos: en el terreno sanitario, por ejemplo (desaparición de las grandes epidemias, descenso en un 80 por ciento de la mortalidad infantil), y en el de los niveles de vida globalmente considerados. Acerca de lo último, son difíciles las apreciaciones precisas: el sistema remuneratorio es complejo. Los salarios industriales, al parecer, se han elevado en un 30 por ciento entre 1952 y 1957; el segundo Plan prevé un alza del orden del 25 al 30 por ciento, tanto de los salarios como de las rentas campesinas.

Las «comunas populares». — A una reorganización de la economía cuya eficacia es difícil de negar, se añade una refundición total de la sociedad que ha originado violentas críticas fuera y grandes problemas de adaptación en el interior (a los que deben achacarse ciertas reducciones del ritmo de progreso, que no han sido más que temporales). Se trata esencialmente de la creación de las «comunas», desde 1958. Se trata primero de una forma de controlar al campesinado, y de mandarle. Reúnen de 5.000 a 20.000 familias en una unidad de producción que puede sacar partido del número de modo autónomo; es decir, que abarcan a cierto número de cooperativas agrícolas de cuño antiguo. Se suprime la propiedad privada, salvo en lo que hace a las casas y las pequeñas huertas. El comité central de la comunidad es una administración polivalente, que en sus atribuciones llega más allá del mero control de la producción. Organiza la población en brigadas de trabajo. Crea

los marcos dentro de los que se realizará la nueva vida colectiva: comedores, guarderías, unidades de lavandería, de costura, etc. Ya no es posible ninguna dispersión de las actividades. En principio ya no se construyen más que casas colectivas; surge la distribución gratuita de ciertos bienes de consumo. Semejante reconstrucción de conjunto de la sociedad encierra varios significados: se trata de hacer desaparecer todo vestigio de las formas feudales y patriarcales de estructura social, de ahorrar suprimiendo los derroches inherentes al consumo en el marco familiar, y por supuesto de asegurar mejores condiciones para la movilización de la mano de obra precisa para la realización del Plan. Los dirigentes chinos ven en esta reconstrucción una primera etapa en el paso del socialismo al comunismo. Aparece la tentación de llevar las «comunas» del sector rural al sector urbano; aquí las dificultades han resultado mayores. Distamos mucho aquí de los resquemores hindúes: los imperativos de desarrollo unidos al deseo de mantener ciertas relaciones sociales tradicionales muy positivamente valoradas y ciertas formas de civilización, han desaparecido. En China el desarrollo no deviene dentro de los marcos sociales antiguos, antes bien se propone quebrarlos y construir otros nuevos. Todavía no se ha demostrado la eficacia de estos nuevos marcos. Parece que se han infravalorado las resistencias. Y la elevación del nivel de vida, que puede provenir de conquistas económicas indudables, no dejará de plantear otros problemas sociales: con el desarrollo de nuevas exigencias que vayan más allá de la mera necesidad de sobrevivir. Por todas estas razones es demasiado pronto para formular un juicio de conjunto acerca del experimento chino. ¿Irán la consolidación y la ampliación de los éxitos más incontrovertibles acompañados de una morigeración de las duras coerciones a las que son atribuibles estos éxitos?

El problema de la elección. — Se ve todo lo que implica el problema de la elección entre dos modelos tan distintos. Los países subdesarrollados pueden vacilar entre un método cuya eficacia material se puede poner en tela de juicio, y otro que cobra por el acceso al desarrollo un precio elevadísimo — desde el punto de vista social —. Pueden vacilar, decimos, porque muchos de ellos tienen frente a sí problemas menos agudos que los de las grandes masas asiáticas. Creen que pueden salvar por lo menos una parte de sus tradiciones; buscan la fórmula de un desarrollo cuyo costo social sería el menos elevado posible, pero tienen a la vez la preocupación de realizaciones materiales inmediatas. Podemos volver aquí al ejemplo de África negra; ante la opción entre la industrialización y una prudente modernización de base agrícola, tienden a escoger la segunda fórmula. Así, un político senegalés, A. Ly, defendía hace unos años la tesis de un progreso fundamentado en las actividades agrícolas (y quizá mineras). Permitiría él la acumulación del capital necesario para una ulterior fase industrializadora; y con todo, esta

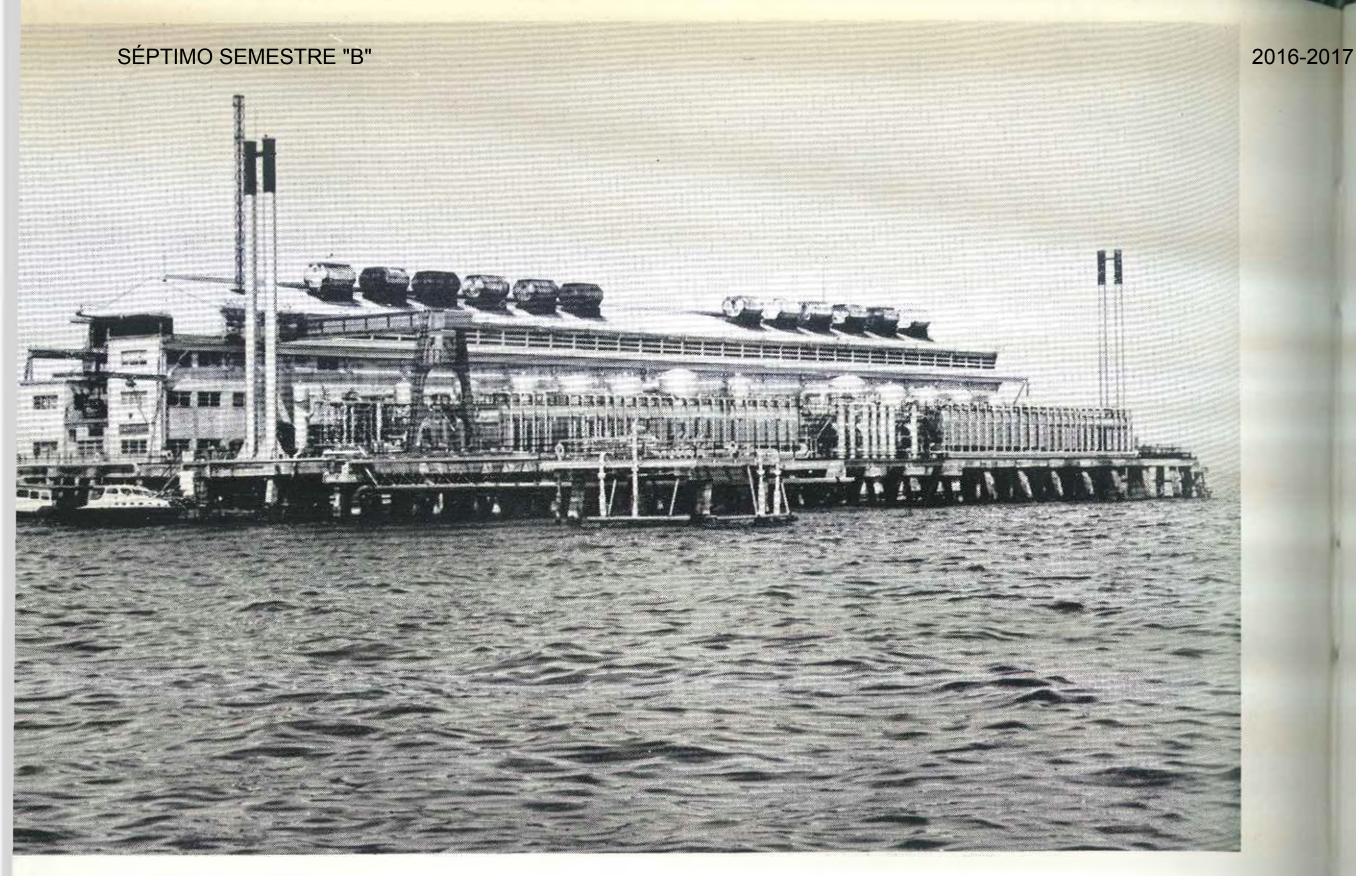
acumulación no debería pesar de modo demasiado gravoso sobre los campesinos. La adopción de esta postura, por parte además de un polemista muy radical, no es casual. Ni tampoco única. A lo mejor no es posible más que para los países subdesarrollados menos miserables.

EL HOMBRE Y EL TRABAJO EN PLENO SIGLO XX

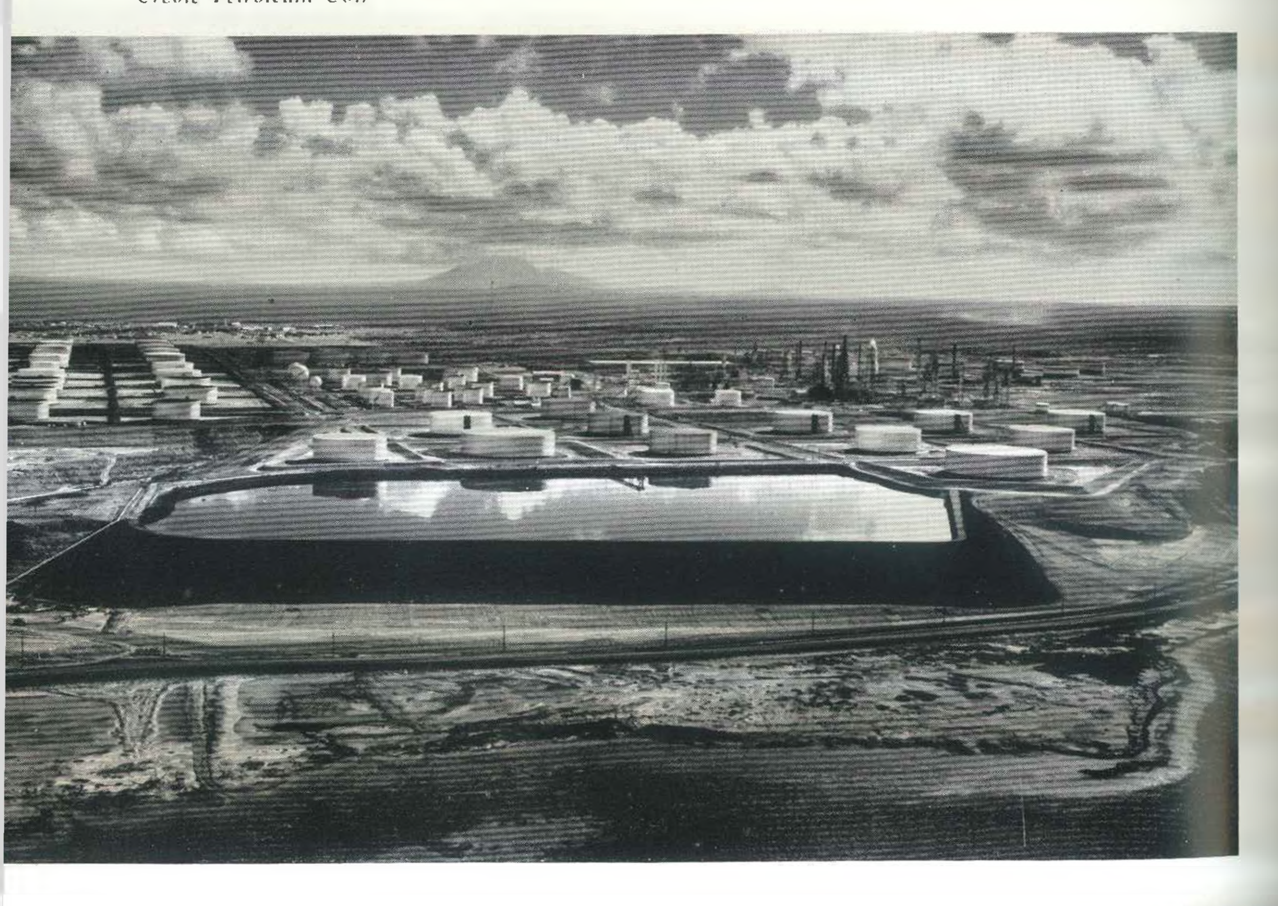
El mundo de nuestros días, en especial a partir de la Segunda Guerra Mundial, se está transformando rápidamente en una sociedad industrial. Por encima de todas las cosas, privan en el trabajo la técnica, la especialización y el maquinismo, en constante desarrollo y crecimiento. La industrialización es hoy el motor de la transformación de nuestras sociedades. Desde la primera Revolución industrial, la historia del trabajo es inseparable de una historia del desarrollo industrial, que es tanto como decir del desarrollo económico. Ofrecemos a continuación algunos ejemplos gráficos con diversos aspectos contemporáneos de esta nueva gran Revolución industrial, fenómeno característico de nuestro tiempo.

Gabarra para la colocación de oleoductos en el fondo del lago Maracaibo, en Venezuela. (Cortesía de *Creole Petroleum Co.*)





Arriba: Planta inyectora de gas en el lago Maracaibo. *Abajo*: Refinería de Amuay, en la península de Paraguaná (Venezuela), con depósitos de crudo a cielo abierto. (Cortesía de *Creole Petroleum Co.*)





Laboratorio de investigaciones y control de procesos en una gran factoría de Londonderry (Irlanda del Norte), destinada a la fabricación de caucho sintético. (Cortesía de *Du Pont de Nemours & Co.*)

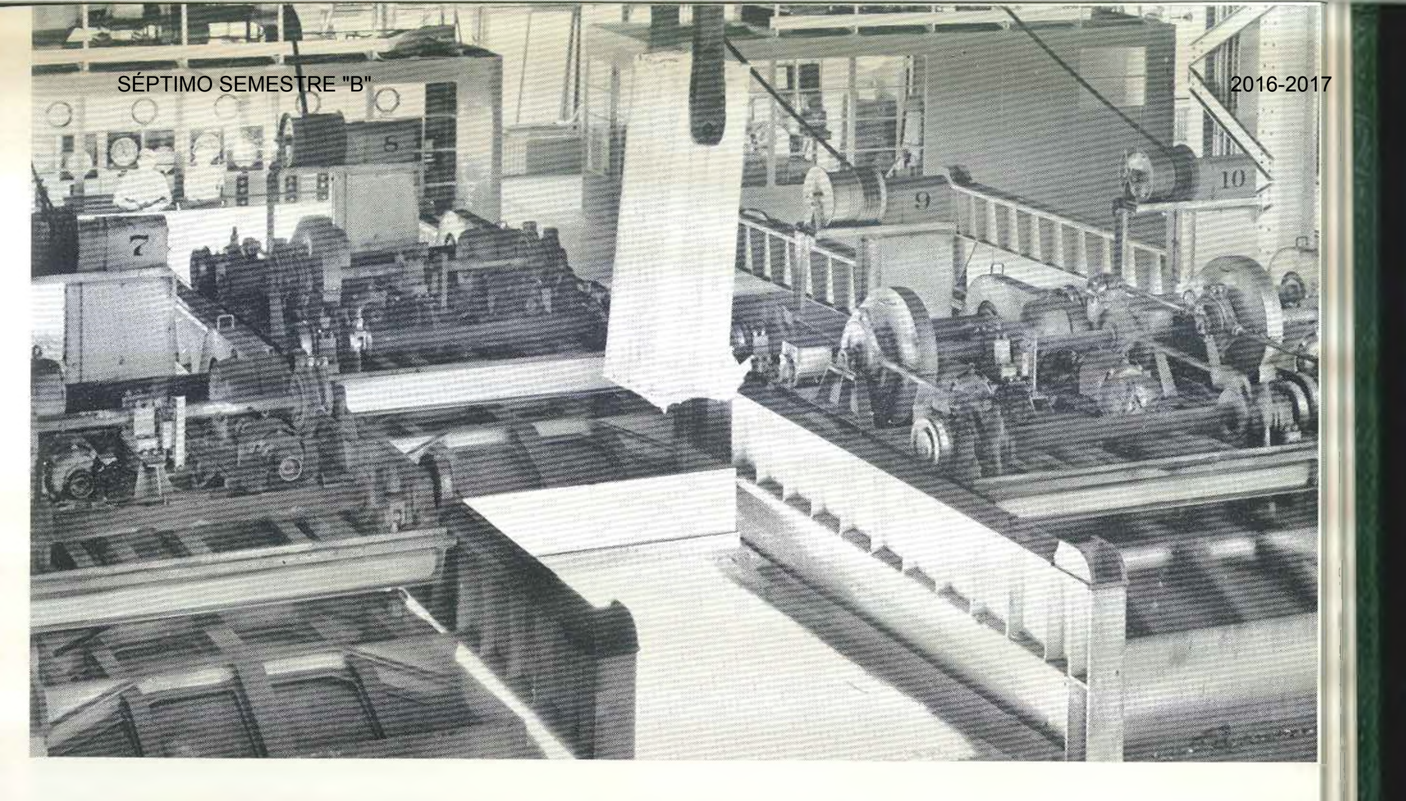




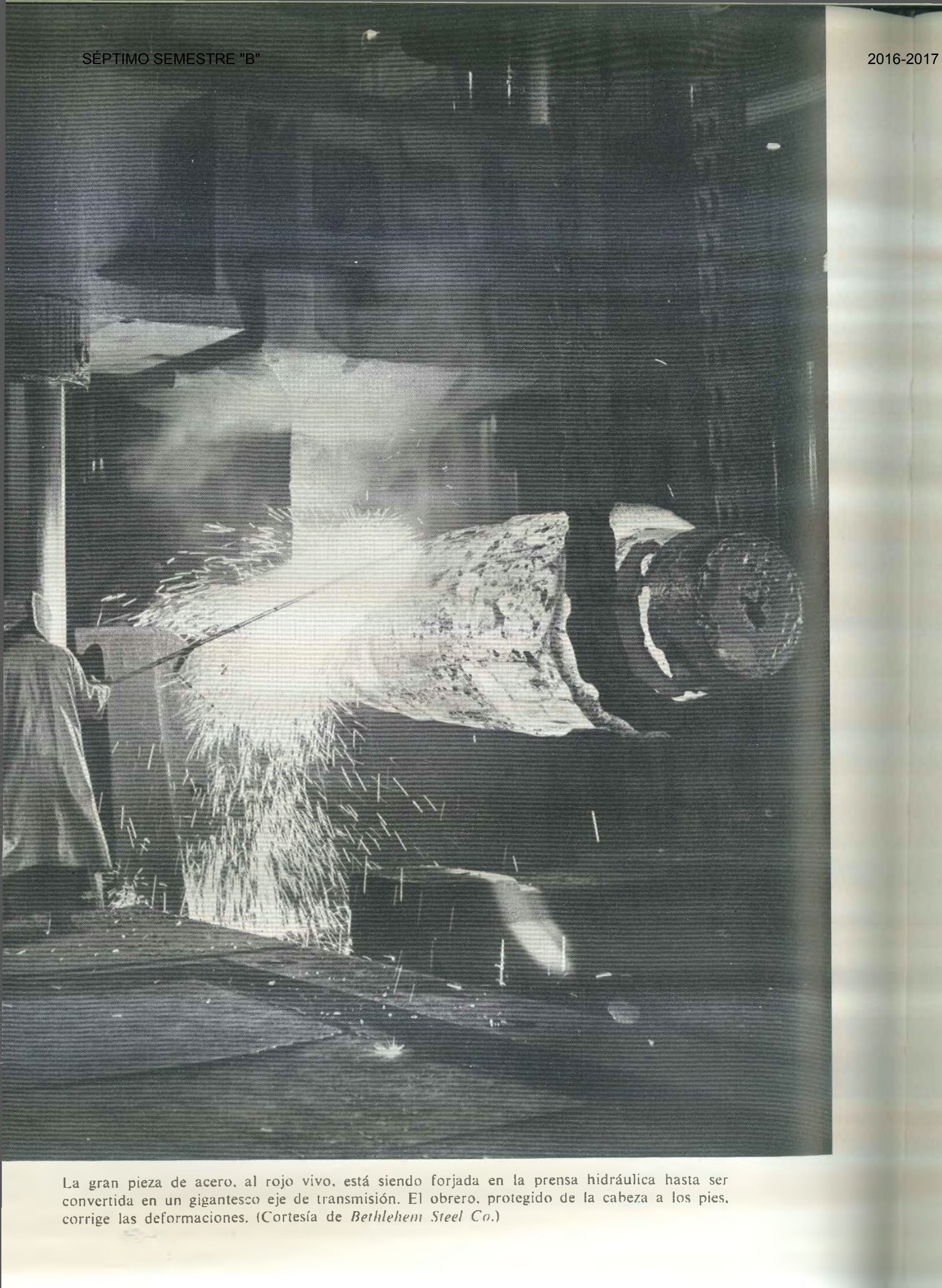
Arriba: Obrero especialista de la construcción trabajando a doscientos metros de altura sobre las calles de Nueva York en el nuevo edificio de la Pan American, cuyo coste se cifra en cien millones de dólares. (Foto *Keystone*.)



Izquierda: Perforaciones en el golfo de México, donde las compañías petrolíferas prospeccionan constantemente en busca de nuevos yacimientos. (Foto *Coprensa*.)



Arriba: Antes de pasar al tren de laminación, la pieza de acero es mantenida durante ocho horas en un horno especial a gas a la temperatura constante de mil grados. *Abajo*: Tubos de acero especial para oleoductos fabricados en la grandiosa planta de Bethlehem. (Cortesía de *Bethlehem Steel Co.*)



La gran pieza de acero, al rojo vivo, está siendo forjada en la prensa hidráulica hasta ser convertida en un gigantesco eje de transmisión. El obrero, protegido de la cabeza a los pies, corrige las deformaciones. (Cortesía de *Bethlehem Steel Co.*)

EPILOGO

por

GEORGES FRIEDMANN y JEAN-DANIEL REYNAUD

LA SOCIEDAD INDUSTRIAL Y SU PORVENIR

1. LA GENERALIZACION DE LA REVOLUCION INDUSTRIAL

LA INDUSTRIA, PARTICULARIDAD INGLESA... — El nacimiento de la gran industria en Inglaterra, durante el último cuarto del siglo XVIII, ha pasado durante mucho tiempo por ser un accidente histórico a la vez que el efecto de una peculiaridad nacional. Una nación destinada a los intercambios por su situación geográfica, aprovechándose de sus recursos en carbón, valiéndose del ingenio de sus inventores, del espíritu emprendedor de sus mercaderes, lograba hacerse con la delantera comercial respecto de las demás. Este nuevo camino, por la presión misma de la competencia, lo habían de seguir otros países, internándose por él, unos más temprano, pero con prudencia, como Francia o Bélgica, otros más tarde, pero con más empeño, como Estados Unidos, Alemania y por último Rusia y Japón. A comienzos de nuestro siglo la industria parecía coto exclusivo de un pequeño número de grandes potencias que encontraban en ella un suplemento de actividad y de riqueza, un acrecentamiento de su poder militar y de su peso en el equilibrio mundial, una nueva fuente de prestigio y de influencia. Era asunto de una minoría limitada dentro del mundo, y en los propios países donde se desarrollaba, no siempre era seguro de que no hiciera peligrar toda la vida nacional. En el momento mismo de la gran crisis de 1930 se preguntaban

muchos: ¿no se había ido demasiado lejos por este camino? ¿No se había renunciado con demasiada premura a los equilibrios tradicionales y acaso no indicaban las dificultades con que ahora se chocaba que ya era hora de desandar el camino? Se producía demasiado carbón y acero, demasiado café y demasiado trigo; se habían formado demasiados ingenieros y obreros especializados. Las ciudades inmensas eran monstruos destinados a perecer de asfixia. Los espíritus sanos predicaban el retorno a la artesanía y aun el retorno a la tierra en nombre de una civilización de la calidad. Francia, menos brutalmente afectada que sus vecinas en 1930, resistía gracias a la importancia de su población campesina y todo parecía demostrar que por fin llegaba la recompensa a su sabiduría.

...O MOTOR UNIVERSAL. — Pero unos años después hubo que reconocer el error cometido. Mas, por anacrónicas que se nos antojen hoy estas interpretaciones, nos permiten captar por contraste la verdad que finalmente se ha impuesto a todos a mediados de este siglo: la industria no es una transformación localizada de los medios de producción; la industrialización es un movimiento irreversible. Es un motor de la transformación de nuestras sociedades. Se difunde paulatinamente por el mundo entero y ningún país, por adelantado que esté, ha llegado al término de este desarrollo.

Hoy en día no se atrevería nadie ya a encontrar satisfactoria una división internacional del trabajo que reserva para ciertos países la agricultura, las minas, la extracción de las materias primas o sencillamente su oferta, y a otros la industria. Ya no existen países agrícolas porque se ha decidido así, como si la riqueza de las tierras justificase que trabajen en ellas las tres cuartas partes de la población. Si Francia tenía, hace todavía poco tiempo, cerca de la tercera parte de su población activa dedicada a su agricultura, ello no era achacable a la fecundidad de su suelo, ni a lo equilibrada que era su economía, sino a su atraso. Si hoy en día esta proporción ha descendido a menos de la cuarta parte, no es porque la tierra se esté muriendo, o porque las ciudades tentaculares devoren a los hombres, sino porque la economía se encuentra en pleno crecimiento.

UNA ESCALA DE DESARROLLO. — Con otras palabras, podemos clasificar los países de acuerdo con una escala de desarrollo: renta *per capita,* reparto de la población entre los grandes sectores económicos, estos índices y muchos otros (consumo de energía o de acero por habitante, por ejemplo) coinciden lo bastante como para que se puedan definir las etapas o las fases del crecimiento. Sin negar las peculiaridades nacionales, los recursos propios, las capacidades heredadas, las especializaciones que vienen de antiguo, puede constituirse un modelo de crecimiento que tenga alcance universal. Desde la revolución industrial, la historia del trabajo es inseparable de una historia del desarrollo económico.

Ya no hay países resignados. — Muchos países, desde luego, participan todavía en modo muy escaso en este movimiento y, como se ha dejado probado, el abismo entre ellos y el grupo de cabeza se ensancha. Pero la resignación a su situación, la aceptación de los niveles de vida y de los estilos de vida tradicionales (es decir, no lo olvidemos, de la mortalidad infantil, de la enfermedad, del hambre crónica) ha desaparecido en casi todas partes. Primero, porque la imagen del mundo «desarrollado» ha penetrado por doquier: el cine, la radio, la presencia de colonizadores o de comerciantes extranjeros, el ejemplo de los privilegiados locales, generalmente deseosos en extremo de los mismos bienes que conocen los países ricos, han propuesto a las masas de los países pobres estilos de consumo que, aunque no están al alcance de sus bolsas y de sus fuerzas, crean por lo menos la insatisfacción frente a lo que hay y el deseo de otra cosa. Deseo tanto mayor cuanto que el acceso a estos nuevos bienes es algo más que un medio de escapar a la miseria y a la rutina tradicionales: es también el símbolo de los grupos «superiores». En muchos casos, seguramente en la mayoría, el contacto con los países desarrollados pone de manifiesto la inferioridad militar o económica. Es por lo tanto una fuente de humillación nacional. Guerras de conquista, colonización, o sencillamente utilización de los recursos locales (petróleo, cobre, caucho, estaño, uranio) han servido de acicate a los nacionalismos, bajo formas diversas. La voluntad de crecimiento es las más de las veces una reivindicación nacional, una voluntad de independencia, o en todo caso de liberación.

Presión de las necesidades... — Este imperativo del crecimiento nace, pues, como consecuencia inseparable de la presión de las necesidades interiores y del encuentro con las fuerzas y los prestigios nacionales en el exterior. En este sentido, los movimientos de los países «desarrollados» y de los «subdesarrollados» tienen una analogía profunda. La experiencia de los países industriales ha revelado que las necesidades no quedan definidas de una vez para siempre: la satisfacción de las necesidades elementales hace surgir otras, tan legítimas y tan acuciantes para quienes las sienten como las anteriores. Se pone tanto empeño hoy en «defender el bistec de uno» como antes en luchar por el propio pan. La misma evolución de las condiciones de la vida industrial justifica esta dinámica de las necesidades: necesidades en materia de diversiones, de descanso, progresos de las vacaciones, comodidad doméstica, automóvil, todas estas exigencias de nuevo cuño que son propias de la era del consumo de masa ejercen una presión incesante en favor de una elevación y una mejor distribución de la renta nacional. En términos de consumo no hay países «atrasados». El crecimiento automático de las necesidades acarrea descontentos y motiva reivindicaciones. El crecimiento es el único procedimiento de mantenerlas por debajo del nivel crítico que podría acarrear la explosión.

...Y COMPETENCIA INTERNACIONAL. — Paralelamente, la competencia internacional plantea el mismo problema en términos de poder. La coexistencia, más o menos pacífica, de regímenes opuestos, agudiza la comparación permanente, en toneladas de acero y en máquinas herramientas, en kilovatios hora y en quintales de trigo, los países desarrollados están cotejando sus respectivos progresos año tras año; progreso del nivel de vida, pero también de la capacidad de ayuda al exterior, y de potencia militar eventual. Quien no progresa, retrocede; esta verdad, convertida en lema propagandístico, prueba que el crecimiento es también una competición.

UNA NUEVA HISTORIA. — ¿Debe insistirse en la novedad radical de este movimiento? Por vez primera en la historia de la humanidad la producción, es decir, la potencia y el nivel de vida, no tienen ya frente a sí límites naturales. Antes de la revolución industrial las subsistencias no oscilaban más que entre límites estrechos: un gobierno acertado o prudente, mejores carreteras, una buena administración, oportunidades aprovechadas a tiempo, permitían a una civilización florecer por encima de la masa de la miseria tradicional. Economía frágil, por lo menos en su cima, y que una guerra, una invasión o sencillamente los tumbos de la fortuna, podían echar abajo. El número de los hombres fluctuaba del mismo modo. Nuestra historia es en cambio la de un crecimiento económico y demográfico sin parangón. Los problemas que tiene que resolver son seguramente más difíciles aún y mayores los riesgos. En todo caso importa reconocer que son nuevos porque los ha creado el propio desarrollo de nuestras sociedades.

2. LA SOCIEDAD INDUSTRIAL

La transformación económica que trae consigo la industrialización no afecta tan sólo a un sector de la producción. Trastoca la agricultura, de la que es inseparable. Transforma la distribución. Y se mostró hasta la saciedad en los capítulos anteriores cómo renueva las condiciones de ejercicio de las profesiones más alejadas de la industria. Está claro, pues, que el crecimiento económico que la industria ha hecho posible afecta a la vida económica toda, y el propio hecho de que se pueda fijar una escala de desarrollo lo prueba. ¿Pero es acaso legítimo pasar de la economía al conjunto de la sociedad? ¿Tenemos derecho a hablar de una sociedad industrial?

PREVISIÓN Y LEGALIDAD. — Que el desarrollo económico está ligado a un cierto tipo de sociedad es una evidencia ya vieja. La industria moderna descansa sobre inversiones, es decir, sobre una previsión del futuro. Algunas de estas inversiones, y por cierto de las más importantes, no son rentables

sino a plazo bastante largo (ferrocarriles, minas de carbón, y en un ámbito distinto, la enseñanza). Esta previsión no supone que pueda pronosticarse el futuro en forma rigurosa; siempre tiene algo de la apuesta, por razonable que sea. Pero supone por lo menos que quienes detentan un poder no pueden cambiar arbitrariamente en favor suyo las normas del juego; de lo contrario, por definición, el comerciante, el industrial, el campesino perderán cada vez y queda vedado cualquier proyecto de porvenir para ellos. Subsiste entonces un éxito en el mercado, es decir, una oportunidad, el saber aprovechar una ocasión favorable. Ya no hay en este caso construcción económica. Con otras palabras, el desarrollo de la industria supone un cierto tipo de poder: apoyado en leyes, en un aparato jurídico estable, sustraído a la arbitrariedad y a la inspiración.

Legalidad y racionalidad. — A la vez, estas normas del juego económico tienen que poderse adaptar a las necesidades. No basta con que sean estables; es preciso asimismo que tengan la flexibilidad imprescindible, que sea posible, mediante procedimientos indisputables, mejorar, precisar, transformar. Es decir, que es necesario que su estabilidad no sea la de la tradición, y que el respeto que se les tributa no implique la inmovilidad propia del rito. Discutibles, continuamente planteada su validez, justificadas por su efecto social más que por una fuente trascendente, estas normas se hallan por lo tanto sometidas a una discusión razonable. El régimen social que es compatible con el desarrollo económico se apoya, pues, en una forma de legitimidad que puede, en este sentido, calificarse de legal y racional.

Estos principios no se refieren tan sólo al derecho o a las constituciones políticas. Se traducen en el funcionamiento mismo de las instituciones y señaladamente en las formas de la administración pública o privada: lo que Weber llamó burocracia no es más que la consecuencia práctica de esta «racionalización».

No es — bien probado quedó ya en los capítulos precedentes — que hayamos de confundir esta forma de racionalidad con el triunfo de la Razón. El planteamiento racional se refiere a menudo más a los medios que a los fines; esta legalidad no se libra más que parcialmente de las fuerzas tradicionales, de las ideologías, de los dogmas y de las inspiraciones. Pero no deja de ser cierto que toda la historia del desarrollo muestra el mismo esfuerzo — y las mismas dificultades — encaminado a quebrantar las jerarquías sociales establecidas o a proceder a su nueva orientación, para dejar libre el campo, entre los obstáculos surgidos como fruto de los estilos de vida tradicionales, a las actividades económicas de nueva índole. Más clara quizás en lo que tiene frente a sí que en lo que es ella misma, esta racionalización económica acarrea desde luego una transformación, progresiva o brutal, de la sociedad en que florece.

La ética industrial. — Supone en efecto no sólo máquinas o productos, sino una nueva cultura; hasta estaríamos tentados de decir, si no estuviera tan desgastada la expresión, que supone incluso una visión del mundo. También en la mente de los actores económicos tiene que producirse una revolución. Se pasa de una sociedad estable a un cambio constante. Cada cual ocupaba antes su lugar, bueno o malo (las más de las veces miserable); ahora, en cambio, es preciso escogerlo, y hasta crearlo. Ya no se tiene una condición; se elige una profesión, o en su caso una carrera. El orden del mundo ya no nos garantiza que el mañana se parecerá a lo que es el hoy o a lo que fue el ayer. Cada cual tiene en su propio destino una parte creciente de responsabilidad. Desempeñar nuestro papel propio, no es ya cumplir con los deberes fijados por la tradición, atenerse a un personaje definido e incluso consagrado. Es, eso sí, producir cierto resultado, es llevar a cabo una tarea, y los valores de eficacia privan sobre los de adecuación al modelo. Y lo que es más, en la mayoría de los casos al mismo tiempo que se abandona el apoyo de la tradición debe prescindirse del acuerdo colectivo, de la colaboración implícitamente regulada que convertía la realización de las tareas en una actividad común o por lo menos un reparto aceptado ya de antemano. El esfuerzo, el éxito, se hacen individuales; se instaura la competición. En esta carrera, las ventajas de partida no son ya la cuna, la familia, el medio de origen, la sangre; sino el dinero y las capacidades de cada cual. Los particularismos han quedado desprovistos de todo valor propio suyo. Todo, universalmente, se calibra según los resultados. Y además los resultados no se logran sino a la larga. Trátese de ahorro o de inversión, de aprendizaje de una actividad y de saber, de carrera profesional o de ambición, el éxito supone la perseverancia. Exige que se difieran las satisfacciones inmediatas con tal de disfrutar otras superiores más adelante, que se sepan separar los medios de los fines, que mediante un rodeo se postergue el presente y se antepongan los proyectos del futuro.

Individualismo en el éxito y en la responsabilidad, empeño polarizado en el resultado, abandono de los particularismos, capacidad de cálculo a largo plazo, tales son los elementos de la nueva cultura. Son lo bastante nuevos como para que, todavía hoy, podamos verlos penetrar en los sectores que han sido menos afectados por la economía moderna, como son ciertos sectores rurales. Son lo bastante universales como para que ya no podamos identificarlos con la ética protestante, aun cuando la teología calvinista ha contribuido a darles una primera forma: la predestinación de los elegidos se manifestaba con obras, el ascetismo en la sociedad incitaba a la inversión, la vocación personal a ejercitar las habilidades propias. Pero este modelo general se ha difundido en la actualidad en demasiados países como para que sus rasgos principales no se desgajen de las ideologías o las religiones que los tuvieron alguna vez en exclusiva. Hay una cultura de la sociedad industrial,

que se traduce más corrientemente por la disciplina y la puntualidad, la importancia de las consignas abstractas, la solidaridad de los compromisos a plazo fijo, la capacidad de diferir las satisfacciones. La historia de cada país industrial le ha legado una tradición que ha hecho más o menos difícil este aprendizaje. Pero esta tradición no explica la nueva cultura, ni siquiera cuando abre la puerta a ella conducente.

DESARROLLO ECONÓMICO Y ESTRUCTURA SOCIAL. — Las sociedades cuya economía está desarrollada presentan, pues, en su estructura política y administrativa tanto como en los valores que orientan su cultura rasgos comunes. La diferencia entre sociedades preindustriales y sociedades industriales no se refiere tan sólo al número de los altos hornos o a la proporción de agricultores. Contrapone asimismo tipos de instituciones, prácticas y convicciones, estilos de vida o una cultura. La senda conducente de unos a otros no se define tan sólo por inversiones materiales, es decir, por instalaciones, máquinas, carreteras y puertos. Es tan difícil y tan larga en cuanto a esto como en lo que hace al reparto de los poderes, a la instrucción y a la orientación de las mentes. Hasta es posible que sea este aspecto de las transformaciones el que más problemas plantea. Podríamos dar fácilmente una prueba *a contrario* de lo que decimos: las destrucciones de la segunda guerra mundial se han reparado en los países industrializados en un tiempo relativamente breve, trátese de Alemania o del muy distinto caso soviético.

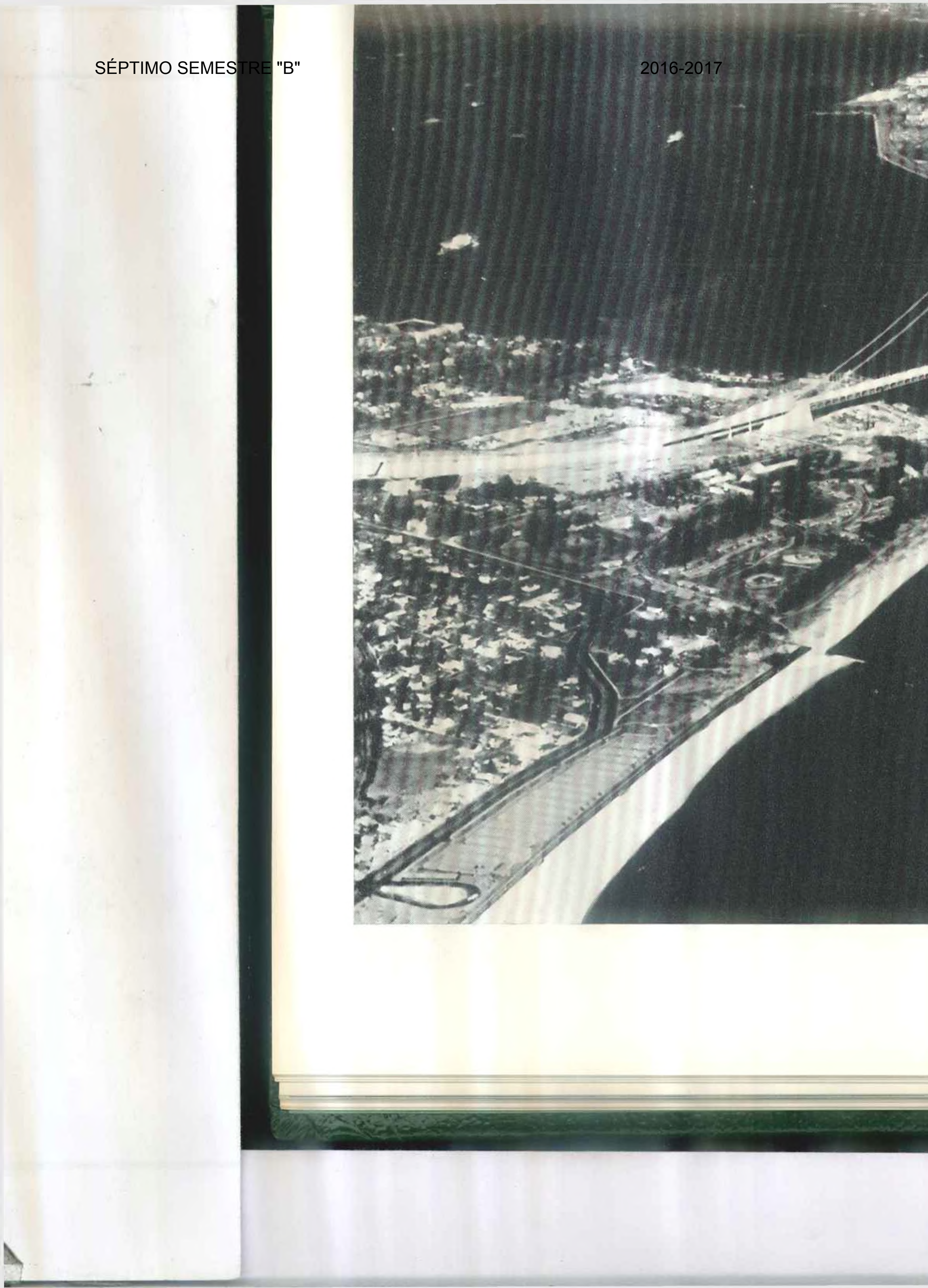
¿Acaso no se debe ello en gran parte a que estos países no tenían que volver a andar, por el camino que lleva al desarrollo económico, más que la parte de la reconstrucción material?

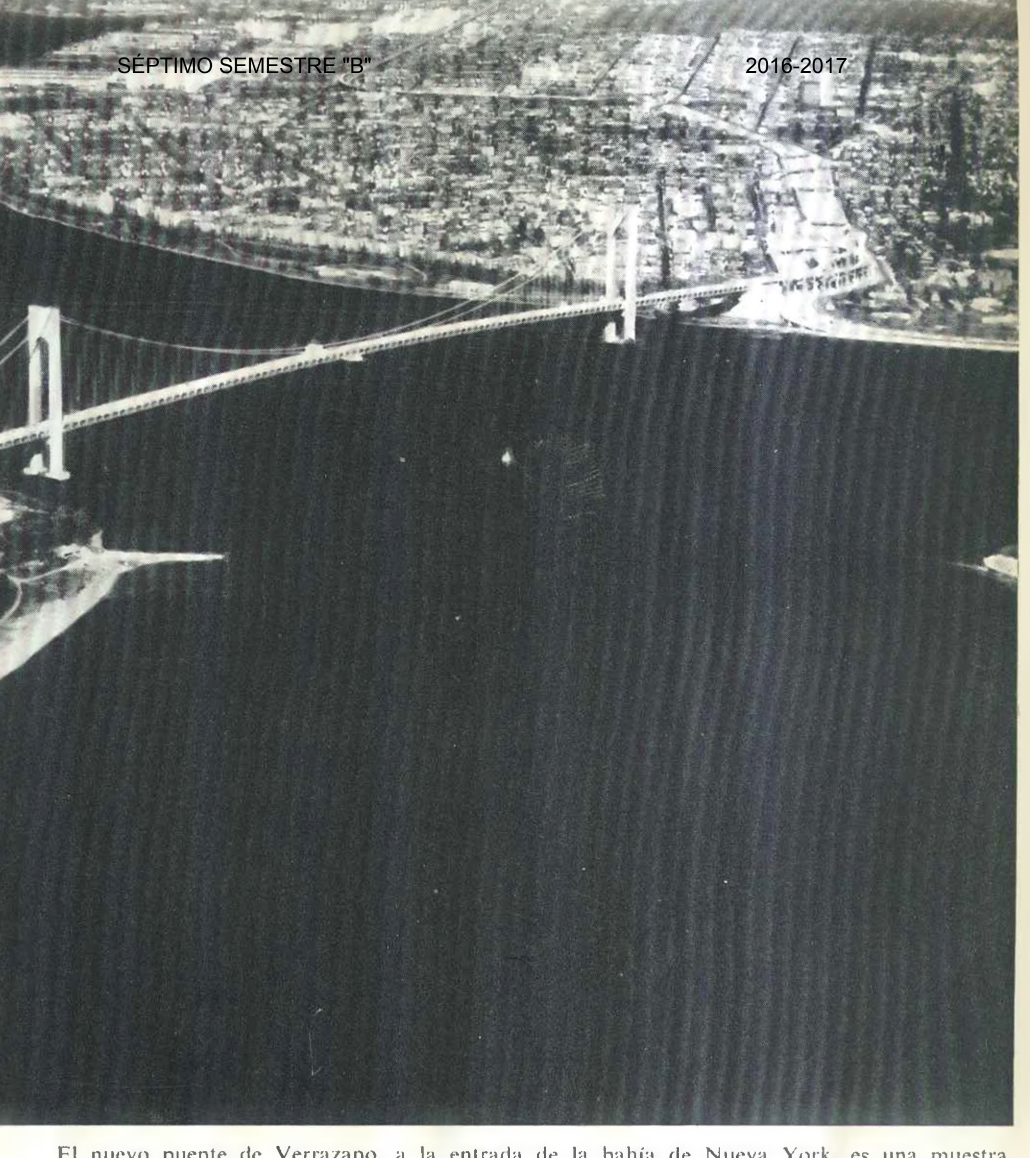
LAS DIFERENTES SOCIEDADES INDUSTRIALES. — Pero estos argumentos prueban, sobre todo, que existe una familia de sociedades industriales, y no que los miembros de esta familia se asemejen lo bastante para que podamos hablar de la sociedad industrial. Y desde luego, nadie piensa en identificar los distintos tipos de sociedades que se han adentrado por la vía del desarrollo: Méjico y Turquía, China e India, Unión Soviética y Estados Unidos, Yugoslavia y Polonia, hasta Francia, Alemania, Italia e Inglaterra, difieren profundamente por sus constituciones, sus problemas, las soluciones que tratan de aportarles. Aun separando los países en función de la fase de crecimiento que han alcanzado, unos llegan al consumo de masa, otros acceden a la madurez, otros se limitan por ahora al «despegue», con lo cual sigue habiendo diferencias profundas entre países situados a la misma altura. Algunos de ellos están lo bastante cerca entre sí como para efectuar una política económica común y asociar parcialmente sus destinos. Pero hay que discriminar por lo menos dos clases de organización económica.

Dos TIPOS DE SOCIEDAD INDUSTRIAL. — El primero deja ancho campo a la propiedad y a la iniciativa privadas. Su vida política se rige por la confrontación de intereses diferentes; aquí, el Estado interviene en la vida económica, sosteniendo los precios agrícolas, favoreciendo las inversiones, prestando capitales, arbitrando conflictos; hasta puede ejercer una planificación, con la orientación más que con la coerción directa; pero existe en él, vinculado a la diversidad de los intereses privados, una pluralidad de poderes. En el otro tipo, la propiedad privada de los medios de producción se ha suprimido. El Estado ha tomado las riendas del conjunto del poder económico; un partido único controla la vida nacional a todos sus niveles; la planificación no orienta, sino que decide: en suma, una sociedad con un solo poder y por lo tanto de estructura unitaria. Sociedades pluralistas o sociedades unitarias, tal es la oposición entre países «capitalistas» y países «comunistas», o entre el Oeste y el Este. Cierto es que esta discriminación en dos tipos acarrea simplificaciones excesivas: Suecia, donde se ejerce un control muy estricto de las inversiones privadas, no es asimilable a Bélgica; Yugoslavia, que pugna por descentralizar su economía y por dar comienzo a la desaparición del Estado, es muy distinta de China. ¿Y de qué lado cabe colocar Israel, donde la central sindical es a la vez el principal patrono? Pero después de formuladas estas reservas, siguen en pie no obstante algunas grandes contraposiciones. En lo que hace a los países que entran en el movimiento, las diferencias se desdibujan y parece que sólo ofrezcan dos caminos principales. Aunque también aquí sean posibles numerosas variedades (Méjico, Brasil, India, no son comparables entre sí), sigue existiendo la opción decisiva entre pluralismo o estructura unitaria.

¿HACIA LA SOCIEDAD INDUSTRIAL? — Esta distinción lleva aparejada, por lo tanto, una oposición, violenta a veces, pero también una competición ante el tercer mundo. Nadie duda del desarrollo económico de este tercer mundo, por difícil que resulte su realización, por ingentes que parezcan los obstáculos demográficos y económicos, por imprevisibles que sean las crisis y las convulsiones que puede acarrear. Pero, ¿bajo qué influencia, o mejor, puesto que el reparto político del mundo no es el único que tenemos que considerar, bajo qué forma? El plantear esta pregunta equivale a preguntarse si la oposición entre los dos tipos de sociedad industrial es tan radical como parece, es decir, si su evolución interna los conducirá a acentuar sus diferencias o a acercarse; si, pese a los regímenes políticos y a las estructuras económicas, a las ideologías y a las historias nacionales, existe una dinámica propia de la sociedad industrial capaz de determinar ciertas convergencias.

No existe respuesta precisa a esta pregunta. Y ello, no sólo porque el accidente histórico no queda excluido: un fenómeno insólito en las pantallas de radar al Oeste o al Este puede bastar para provocar una catástrofe con



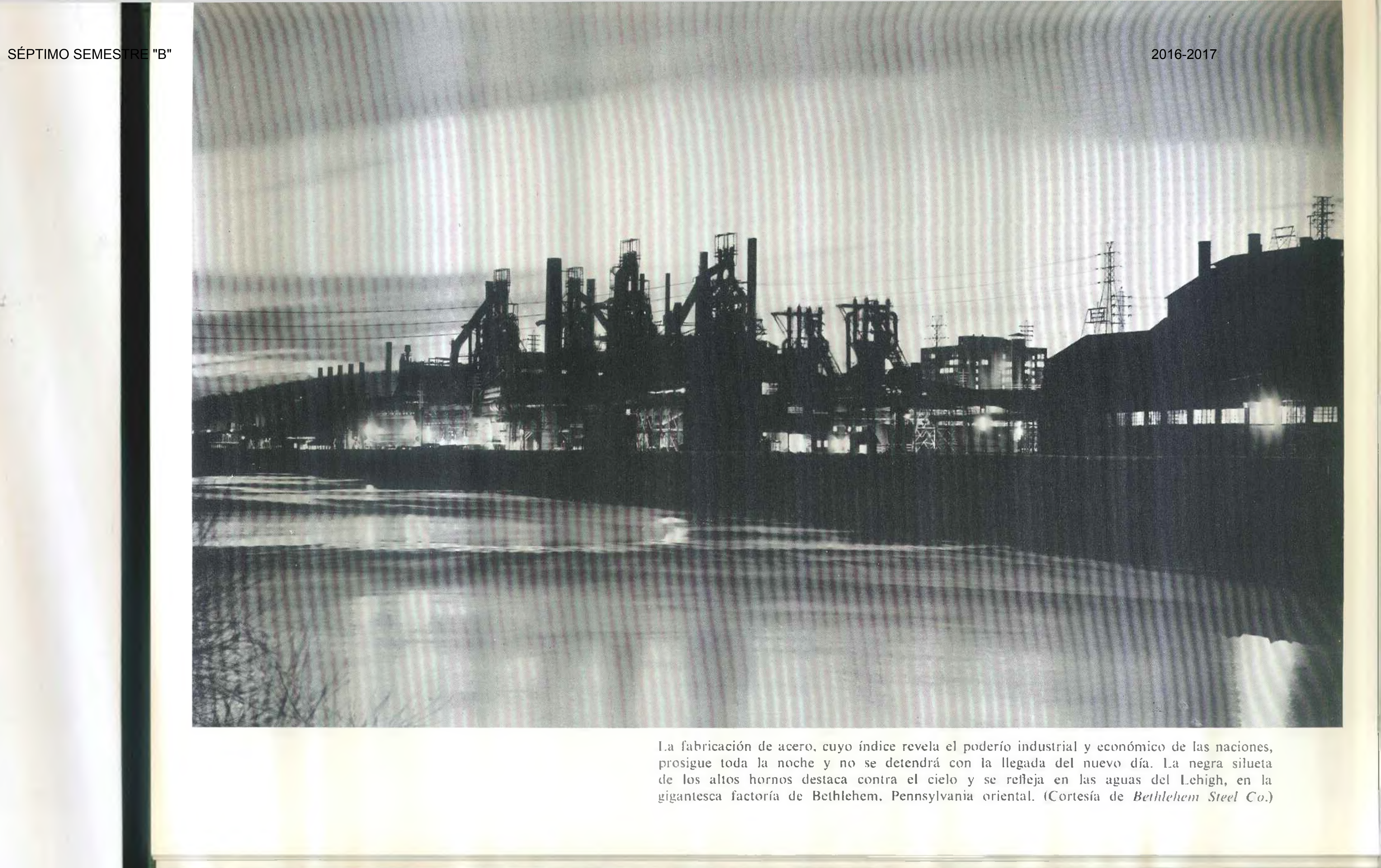


El nuevo puente de Verrazano, a la entrada de la bahía de Nueva York, es una muestra reciente de la grandiosidad y la belleza del trabajo humano. Este puente, de 1400 m de luz, costó 325 millones de dólares. Es más largo que el famoso «Golden Gate» de San Francisco. Une Brooklyn con State Island. (Foto *Europa Press*.)



Arriba: La curiosa estructura trapezoidal «hexacontaedron» del reflector de radio-radar de Tyngsboro, Massachusetts, toda de aluminio y fibra de plástico. *Abajo*: Vista de la gran presa de Glen Canyon sobre el río Colorado, cerca de Page, Arizona. (Fotos *Keystone*.)

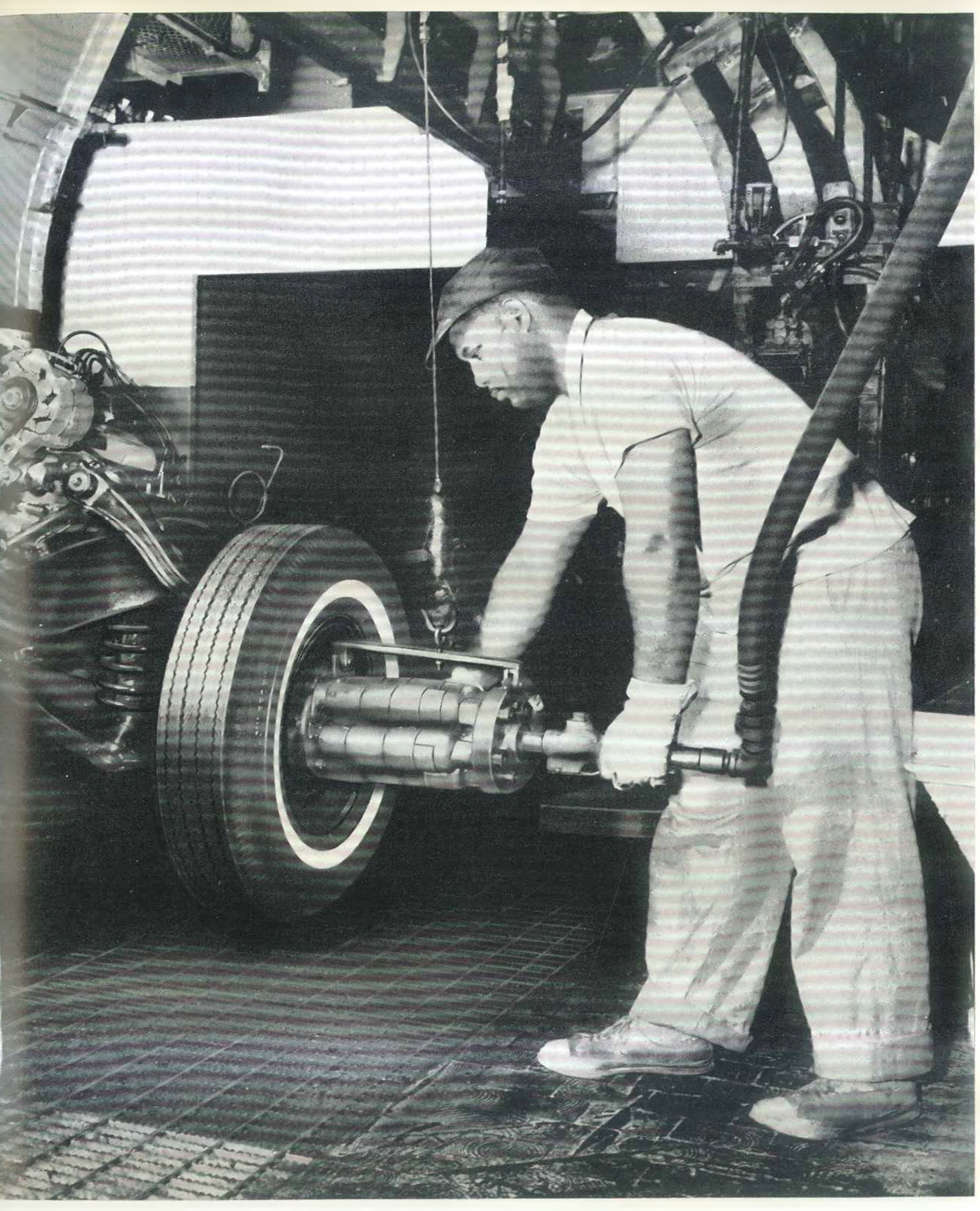




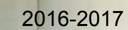
La fabricación de acero, cuyo índice revela el poderío industrial y económico de las naciones, prosigue toda la noche y no se detendrá con la llegada del nuevo día. La negra silueta de los altos hornos destaca contra el cielo y se refleja en las aguas del Lehigh, en la gigantesca factoría de Bethlehem, Pennsylvania oriental. (Cortesía de *Bethlehem Steel Co.*)



El siglo xx ha asistido a la plena y definitiva incorporación de la mujer al mundo del trabajo, sobre todo en el sector industrial. Obrera alemana de una fábrica de cojinetes de Berlín. (Cortesía de *General Motors Co.*)



En nuestra época, el trabajo exige la cooperación de todos los hombres. La discriminación racial está reñida con el mundo laboral. He aquí un obrero negro enroscando simultáneamente las cinco tuercas de una rueda del «Chevrolet». (Cortesía de *General Motors Co.*)



Pero, a pesar de los progresos de la técnica y del maquinismo, los brazos y la pericia innata del hombre siguen contando en el mundo supermecanizado de nuestros días. La fotografía nos muestra un grupo de expertos madereros en plena tarea sobre los rápidos del río Columbia, en el noroeste de Estados Unidos. (Foto *Keystone*.)

Refinería de petróleo en las cercanías de Caracas, Venezuela. (Cortesía de *Creole Petroleum Company*.)



Unidades de jets «Boeing 727» listas para el primer vuelo en el campo de pruebas de Renton, Washington. (Cortesía de *The Boeing Company.*)

toda probabilidad final. No sólo por ello decimos, sino sobre todo porque nuestros instrumentos de análisis y nuestras posibilidades de pronóstico son demasiado limitados como para que podamos hacer algo más que proponer hipótesis harto inciertas y muy generales. La nuestra es que las distintas sociedades industriales tienen ya, desde ahora, en común sus problemas más graves y que las soluciones que aporten para ellos estarán probablemente más cerca de lo que están su punto de partida y sus estructuras actuales. ¿Es necesario destacar que no es ésta la única hipótesis y que no damos por demostradas las conclusiones del análisis que todavía está por hacer, aunque estemos seguros de su punto de partida?

3. LOS PROBLEMAS DE LA SOCIEDAD INDUSTRIAL

a) *Movilidad social y enseñanza*

Las movilidades. — La sociedad industrial exige funcionalmente un mínimo de movilidad: movilidad geográfica primero, porque los crecimientos de la economía, planificados o imprevistos, acarrean movimiento de mano de obra, aunque sólo sea del campo a la ciudad, y el esfuerzo que realizan numerosos países occidentales para reanimar las regiones en crisis disminuye la amplitud de los movimientos necesarios, pero no los suprime; movilidad profesional luego: unos ramos de la actividad se desarrollan y otros decaen; movilidad social por último: para estimular la formación tanto como para colmar las necesidades de la economía, tiene que ser posible ascender por los peldaños de la escalera social, que se adjudiquen las funciones conforme a las aptitudes y no sólo conforme a la herencia.

Sean cualesquiera las dificultades que plantean los dos primeros tipos de movilidad, es seguramente la movilidad social la que más agudos problemas plantea en la actualidad. Un capítulo del presente volumen ha centrado el tema. Pero es menester destacar que esta cuestión es hoy más acuciante que nunca.

Progreso técnico y necesidades de formación. — Uno de los efectos más incontrovertibles del desarrollo económico es en efecto la multiplicación de los mandos intermedios y superiores: técnicos de todas categorías e ingenieros, administradores, especialistas de estudios de mercado, profesiones que antes se calificaban de liberales, personal pedagógico, y hasta psicólogos y sociólogos. Se evalúan los recursos en ingenieros y en técnicos, se aquilatan las necesidades, se constata la distancia entre unos y otras. Es sabido que las promociones de ingenieros en Francia tendrían que doblar en los años próximos para cubrir las necesidades a la vista, y el caso galo no es en modo alguno exclusivo. Ya hoy sufren los principales países industriales de una

penuria de personal técnico y más generalmente de intelectuales. El desarrollo de la economía obliga a plantear de nuevo el problema de la validez de los conductos tradicionales de selección y de promoción. ¿Acaso no dejan que se pierdan demasiadas capacidades y aptitudes? ¿Puede tolerarse que las oportunidades sean tan distintas, a igualdad de nivel intelectual, según se haya nacido en el campo o en la ciudad, hijo de obrero agrícola o de médico, de una familia numerosa o reducida? No es tan sólo la justicia social, es la eficacia económica que da urgencia al problema: llegada la sociedad a cierto grado de desarrollo, las capacidades humanas se convierten en la materia prima más escasa y más valiosa que ya no se puede bajo ningún pretexto derrochar.

Las ambiciones aumentan. — Paralelamente, el propio progreso de la instrucción, al dilatar los conocimientos y sobre todo el horizonte de los trabajadores, ensancha su ambición. Los puestos más duros pero también los más rutinarios son difíciles de proveer. Los trabajos sin porvenir, aquellos en los que no se ofrece ninguna oportunidad de perfeccionar el acervo profesional de uno y sus conocimientos o de mejorar el ingreso propio, son todavía con mucho los más. Pero ocurre cada vez más que el que los ocupa no se satisfaga con ellos, que el acostumbrarse y resignarse sirvan menos que antes para cumplir su cometido habitual. Las profesiones más especializadas ofrecen a quienes las ejercitan una carrera, es decir, una sucesión de etapas profesionales, una progresión más o menos organizada en la que es posible completar y remozar los propios reconocimientos, enriquecer la experiencia que se tiene, abrir ante las capacidades de uno un campo cada vez más ancho. La influencia de este modelo de vida profesional crece: la de los ingenieros está a la orden del día; la nueva categoría de los técnicos, los agentes de producción, dibujantes, intendentes mercantiles se organiza. ¿Asistiremos también a una reagrupación de los puestos obreros en carreras? Esto no ocurre por ahora más que con unas cuantas funciones muy especializadas, en las que el obrero anda muy cerca del técnico. Pero la política de formación y de promoción de las empresas, la extensión de los medios públicos y privados de enseñanza a los adultos y la elevación progresiva de la instrucción desde el comienzo pueden contribuir a ello.

La igualdad de acceso a la instrucción. — Ninguna sociedad ha sido hasta el presente capaz de asegurar una movilidad perfecta, es decir, de hacer que la profesión de un individuo dependa de sus capacidades y nada más que de éstas. Aunque la herencia de las funciones ya no rige, aunque ya no sea cierto, ni en los textos ni en las mentes, que el lugar normal de un individuo venga determinado por su condición en la cuna, subsiste una herencia de hecho. Los estudios son el principal medio para disfrutar la movi-

lidad. Pero hay cierta herencia de la instrucción: los padres acomodados e instruidos le conceden una mayor importancia para sus hijos; el medio familiar facilita el acceso a la misma; una mejor instrucción, el valor concedido a tal o cual oficio, orientan la elección profesional. Por este conducto la instrucción y la ignorancia, y por ende el nivel socioprofesional, se perpetúan y se transmiten, incluso cuando la presión económica (costo de los estudios, y sobre todo lo que se deja de ganar al ingresar más tarde en la vida activa) ha dejado de ser determinante.

FORMACIÓN Y EDUCACIÓN PERMANENTE. — Es notable en este ámbito la convergencia de las preocupaciones en las diversas sociedades industriales. Estados Unidos descubren que la abundancia no resuelve todos los problemas: para reducir las zonas de miseria, para evitar que se perpetúen por falta de formación (y también de cuidados), es preciso desarrollar equipos colectivos cuya rentabilidad no es inmediata (aunque sea mucho su rentabilidad remota): y primero las escuelas. Inversamente, la Unión Soviética reforma su enseñanza, quiere ligarla más al trabajo, parcialmente por lo menos, para evitar que la *intelligentzia* se haga en la enseñanza superior con una cuota excesiva para sus hijos. Bajo diversas rúbricas, los países europeos afirman oficialmente la necesidad de abrir más ampliamente las puertas de la enseñanza secundaria y superior, y de organizar una promoción del trabajo. Según las tendencias nacionales, se descubre la necesidad de reforzar la formación general o de vincular más estrechamente la vida profesional futura a una enseñanza rigurosa pero abstracta. Sin embargo, la meta a que hay que llegar es la misma: desarrollar el nivel medio de instrucción, y organizar una educación permanente, que permita, después de los diplomas escolares, y cualquiera que sea el nivel adquirido, cultura y perfeccionamiento profesional así como promoción.

La sociedad industrial tiene que realizar un esfuerzo sin precedentes de enseñanza y de instrucción.

b) *Solución de los conflictos sociales*

CONFLICTOS Y LUCHA DE CLASES. — En un Estado unitario, los conflictos sociales son una amenaza contra la existencia misma del Estado. En un Estado basado en la pluralidad de los poderes, son en cambio, ya que no la norma, por lo menos la manifestación normal de las diferencias de intereses y de los puntos de vista. El buen funcionamiento de un Estado de esta clase no descansa, pues, en la supresión de los conflictos, sino en la institución de procedimientos por los cuales las partes contrarias puedan llegar a compromisos o acuerdos, siempre provisionales, lleguen a ellos solas o por mediación del arbitraje de un tercer poder.

Para ello es preciso, por supuesto, que los conflictos sean tales que tengan como salida posible un acuerdo. Si se definen las clases sociales por una oposición absoluta de intereses, si cada una lleva dentro de sí la exigencia de una estructura social y económica global, la lucha de clases puede comportar pausas y etapas, pero siempre excluye fundamentalmente el acuerdo. Mas, ¿responden todavía a esta definición las clases sociales en los países occidentales? La evolución de los partidos políticos y de los sindicatos nos autoriza a poner en tela de juicio este aserto. El sindicalismo francés de los primeros años del siglo tenía esta ambición: los obreros y los campesinos lo eran todo porque ellos eran los productores; el resto de la sociedad era una capa parasitaria. Había que destruir el Estado burgués, que no apoderarse de él.

El sindicalismo, una fuerza entre otras. — ¿Qué queda hoy, a pesar de las innovaciones rituales aportadas a la Carta de Amiens, de la esperanza según la que «el taller sustituirá al gobierno»? El sindicalismo, aun cuando se afirma revolucionario, entra en el mecanismo complejo de las instituciones y de los poderes. En el Consejo económico, formula su dictamen acerca de los proyectos de ley que afectan a la vida social y económica, coparticipa en los estudios, vota informes; contribuye a regular la entrada de mano de obra extranjera, discute el presupuesto que sirve de base para el salario mínimo, evacua su opinión acerca de la extensión de los convenios colectivos. Aunque estime insuficiente el papel que desempeñe, el hecho es que participa en el funcionamiento del Estado.

Es ahora una fuerza de tantas, incluso cuando se propone emplear esta fuerza para llevar a cabo una revolución. Cuando se podía creer que paulatinamente el proletariado constituiría la inmensa mayoría de la población activa, el sindicalismo podía aguardar a que llegase el momento en que él sería la fuerza dominante. Pero hasta el presente, el movimiento campesino permanece en posiciones distintas, los empleados, cuyo número aumenta rápidamente, no se suman a él más que en una proporción escasa, los mandos y los técnicos se organizan por su parte. El sindicalismo se convierte por lo tanto en una agrupación particular que reúne sobre todo los asalariados manuales (y a veces, como en Francia, los funcionarios).

Grupo de presión... — En los países donde la tradición revolucionaria es poca, los sindicatos se han dado cuenta desde hace tiempo de esta situación. Los conflictos industriales oponen un grupo a otro, los dirigentes de empresa a las organizaciones de asalariados, pero el debate va dirigido cada día más a un tercero a quien se trata de conmover y convencer: la opinión pública. Una huelga no es tan sólo una contienda en la que se miden las fuerzas económicas, es una justa de argumentos y el que tiene la mejor

prensa ante la opinión queda con su posición singularmente reforzada. La última huelga del acero en Estados Unidos nos brinda un ejemplo reciente de ello.

En términos más generales, no tiene el sindicalismo contemporáneo más que dos caminos: o pugna por mantener en la medida de lo posible su carácter privado y reivindicativo —al haber perdido su prestigio de profeta de una nueva sociedad, mejor armado para la defensa de los intereses que para afirmar una ideología, se convierte entonces en un grupo de presión entre tantos otros, que trabaja para sus miembros cabe a legisladores, administradores y opinión pública, negociando, con estas armas a su haber, con el partido contrario—; o conserva la ambición de obrar en el Estado y de tomar responsabilidades económicas: organismos semipúblicos, participa en la reglamentación y la dirección de la economía (por mediación del plan o porque está vinculado al partido o al poder) y se convierte en elemento de una orientación colectiva de la economía.

...O TITULAR DE RESPONSABILIDADES ECONÓMICAS. — A decir verdad, cualesquiera que sean las formas de su acción, no puede librarse de este papel, en la medida precisamente en la que adquiere una fuerza y unas dimensiones suficientes. En una economía donde el número de las partes absorbentes es bastante crecido, las variaciones salariales o de la duración del trabajo son cosa privada: puesto que el mercado no pertenece a nadie, su veredicto imparcial castigará a los que exigen demasiado o no conceden bastante. Pero cuando el salario mínimo es nacional, cuando los convenios colectivos afectan a una industria en el conjunto del país (ya mediante un convenio nacional, o porque unas cuantas grandes empresas dictan la pauta al conjunto de los convenios individuales, como acontece en Estados Unidos), cuando los aumentos de salarios o las reducciones de horarios se difunden por contagio, la acción sindical pone entonces en peligro el destino de toda la economía, argumento que se esgrime a menudo para frenar su acción, en nombre de la moneda o del equilibrio de la balanza de pagos. Pero también lo emplean en provecho propio, invocando la necesidad de mantener o de incrementar el poder adquisitivo. En ambos casos la conclusión es la misma. Los sindicatos, aunque se niegan a reconocerlo, tienen su parte de responsabilidad en la vida económica nacional.

Las conclusiones prácticas que se deducen de esta situación varían mucho según los países: negociaciones prudentes inspiradas por un espíritu de gestión por parte de los sindicatos suecos, aceptación del papel de grupo de presión por ciertos sindicatos norteamericanos bajo el control de la opinión pública (pero también de la administración) y hasta reivindicación de una «planificación democrática» por la C.F.T.C. francesa. Pero tienen por lo menos un rasgo en común: reconocen o recaban la transformación de la función del Estado.

EL ESTADO, JEFE DE ORQUESTA. — Ya desde finales del siglo XIX el Estado ha dejado de ser el mero custodio de la libertad económica, el agente de policía del *laisser-faire*. Al regular las condiciones de trabajo, al instituir seguros sociales, al proporcionar empréstitos o realizar inversiones, intervenía en la vida económica. Pero en los conflictos industriales, pretendía todavía desempeñar el simple papel de árbitro, en aras al mantenimiento del orden y del interés general. En la medida en que los conflictos hacen peligrar el porvenir y afectan no sólo ya al reparto de los frutos, sino las orientaciones económicas que determinarán la cosecha venidera, un mero arbitraje ya no tiene gran sentido. De hecho, responde el Estado de una política económica, y el verdadero problema consiste en saber a qué nivel y en qué medida intervendrán las partes interesadas, qué poder de decisión y qué responsabilidad corresponderán a cada una de ellas. El Estado ha dejado de ser árbitro para convertirse en jefe de orquesta; no zanja entre pretensiones opuestas, sino que organiza la colaboración y la conciliación de los diversos intereses.

No puede deducirse de ello que todos los poderes van a parar a él, y que las sociedades que hemos calificado de pluralistas se aproximan al tipo unitario. Pero sí que la solución de los conflictos sociales supone el reconocimiento de los poderes y de las responsabilidades nuevos del sindicalismo y la invención de las instituciones que harán posible su ejercicio y su asunción. Por consiguiente, entre los dos tipos de sociedad industrial, la oposición no es la que contrapone el liberalismo económico al socialismo, ni la que confronta la propiedad privada con la propiedad colectiva; es, antes bien, la existente entre las instituciones políticas y el grado de autonomía que ellas conceden a los diversos grupos sociales y a las organizaciones que los representan.

¿LIBERALIZACIÓN EN LA URSS? — Nadie puede decir que esta autonomía es grande en la URSS hoy en día, país en que la doctrina oficial se rige antes bien por el principio del control universal del Partido comunista. Pero el esfuerzo encaminado a dar nueva vida a los convenios colectivos desde 1947, y sobre todo desde 1956, la ambición de convertirlos, no en una operación de agitación y de propaganda, sino en el «último eslabón de la cadena del Plan», la poderosa denuncia de la molicie de los sindicatos y de su sumisión demasiado frecuentes a los directores de empresas y a los ministerios económicos, no tienen sentido más que si se prolongan en una política más liberal para con ellos y la concesión de garantías jurídicas. La Polonia de los consejos obreros, después de la explosión de Poznan había llegado a reconocer la existencia moral de conflictos («conflictos no antagónicos», según una fórmula que concilia las oposiciones existentes y el dogma de la ausencia de clases). ¿Puede pensarse que los éxitos mismos de la construcción económica abocarán a fórmulas más liberales, siempre y cuando la situación internacional no lo impida?

c) *Los resortes del desarrollo*

La presión de la necesidad... — Los principios del crecimiento económico, tanto al Este como al Oeste, se apoyaron en la iniciativa de unos cuantos y la coerción ejercida sobre los demás. Para todo el siglo xix el modelo a seguir es el del empresario frugal, previsor, calculador, cuyo ahorro construye la fortuna. Se predica el trabajo y el ahorro. Más eficazmente, para los más a los que deja sin protección la desaparición progresiva del patronazgo y la afirmación de la responsabilidad individual económica, el trabajo y el esfuerzo son dirigidos por la constante presión de la necesidad, esa persuasión constante y tácita del hambre que un teólogo de últimos del siglo xviii juzgaba en Inglaterra más eficaz que todas las esclavitudes.

...y los progresos de la seguridad. — En la sociedad desarrollada estos acicates van perdiendo su fuerza paulatinamente. El paro es todavía una pérdida gravosa para el trabajador, pero por lo menos se le indemniza, ya con fondos públicos o por medio de los convenios colectivos. Y lo que es más, la política de pleno empleo que con fórmulas diversas y éxito desigual aplican los principales países occidentales, se propone explícitamente crear para quienes se ofrezcan en él un mercado de trabajo favorable. Lord Beveridge había previsto las consecuencias de esto: la seguridad de volver a encontrar un empleo dentro de un plazo razonable debilita las armas tradicionales de la disciplina. Para mantener la eficacia del productor, para obtener su colaboración, pesa menos ya la amenaza del despido. Hay que encontrar nuevas fórmulas para estimularle. Se arrebató a Taylor su látigo: no le queda más que la zanahoria. La vida en la empresa puede cambiarse progresivamente. En la práctica, ya se ha mudado para los obreros especializados, de los que hay escasez.

El ahorro es menos necesario. — El ahorro pierde parte de su necesidad, cuando los principales riesgos de la vida del trabajo van quedando paulatinamente cubiertos por la seguridad social y los complementos del convenio. Ya no es el ahorro personal, ni de los pequeños grupos mutualistas que tiene que hacer frente a la enfermedad, al accidente, a la vejez. Se encargan de ello grandes organizaciones mediando una cuota, casi siempre deducida a la base y las más de las veces obligatoria. Esta universalidad del seguro bastaría ya de por sí para darle un carácter muy distinto del que tenían los contratos antiguos. Pero sobre todo, los riesgos se cubren sin límite previo alguno, y con esto la seguridad social penetra por la senda de una redistribución de la renta nacional en pro de las necesidades más acuciantes. Aunque sea hoy en día muy parcial en Francia, esta redistribución descansa sobre un nuevo principio. Crea un derecho a la seguridad, afirma la necesidad de un mínimo de subsistencia. El *Welfare State* ha tardado mucho en imponerse, de tan

contradictorio como parecía asegurar de antemano la seguridad de todos en una economía fundamentada en el esfuerzo individual. De hecho, los resortes de esta economía quedan transformados por su triunfo.

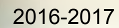
Los valores de consumo. — Por último, los propios valores cambian. En la era del consumo de masa, el ahorro ha dejado de ser la primera de las virtudes. La civilización industrial, ya no respeta tan sólo el trabajo, el ahorro y el esfuerzo. Henry Ford ha sido de los primeros en definir el nuevo estilo de vida: ni demasiado ahorro, ni despilfarro, pero sí consumo. Entre el ascetismo que invierte céntimo tras céntimo y el brillo de los gastos de ostentación, se instaura un camino intermedio donde cada cual gasta cuanto tiene —y aun, gracias a la venta a plazos, un poco más; pero esto, regularmente, sin aparato—. A la vez, se dedica a la vida familiar y a las distracciones una parte mayor de tiempo. Esta transformación de los valores agrava el problema ya planteado: ¿dónde radican ahora los motores del crecimiento económico si el ahorro individual ha dejado de alimentarlo, por lo menos parcialmente?

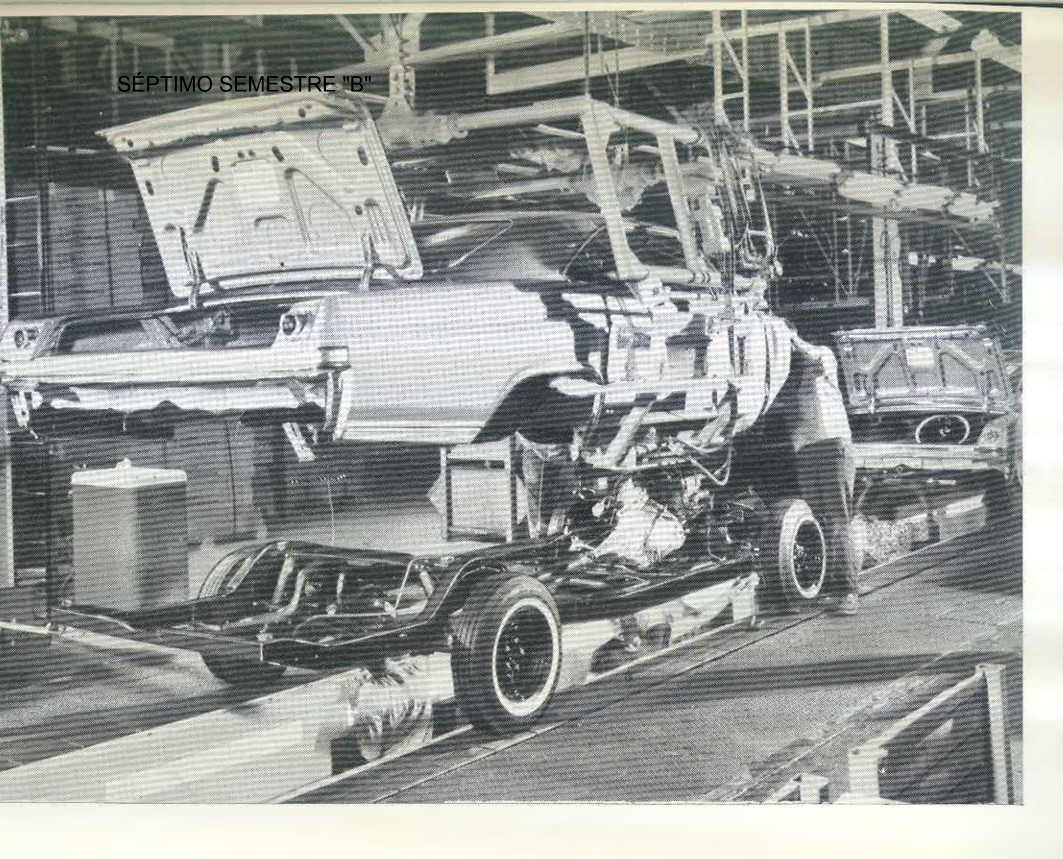
Se precisan, pues, nuevos estímulos al trabajo y al esfuerzo y si, en lo esencial, se hallan en el despertar de las nuevas necesidades y el incremento del poder adquisitivo, hay que encontrar nuevas fuentes de inversión, o mejor, crear nuevos automatismos que lo alimenten. El ahorro propiamente dicho no proviene más que de una fracción de la población (aunque esta fracción sea menos recortada que antes), pero los créditos públicos, es decir, en última instancia el impuesto, surgen para relevarlo; y la autofinanciación que hace la fuerza y la independencia de las grandes sociedades, no es al fin y al cabo más que un impuesto privado, un tributo de inversión incluido en el precio de los artículos de consumo.

La orientación de las inversiones. — Dicho de otro modo, la inversión y su orientación dependen menos de miles de esfuerzos individuales que de un número limitado de centros de decisión. ¿Quién interviene en estas decisiones? ¿Cuáles son las fuerzas que determinan las soluciones que se adoptan, frente a otras? Puede pretenderse que la dirección de las empresas se limita hasta cierto punto a prever la evolución del mercado y que la última palabra corresponda a los consumidores. A la larga, desde luego, la compra es la mejor papeleta electoral económica. Pero si, para conocer la eficacia de esta decisión, hay que aguardar a que transcurran decenios, al cabo de los cuales se confirma la validez de una política de investigaciones, o la rentabilidad de una inversión a largo plazo, el ejercicio de este imperio del consumidor queda singularmente diferido. Además, el día en que el consumo se niegue a apoyar un ramo de la industria que empleó una fracción importante de mano de obra, se buscará una solución en la reconversión,



Gran sala de montaje de la fábrica de Renton (Washington), que produce dos jets «Boeing 727» semanales para las redes mundiales de la aviación comercial. (Cortesía de *The Boeing Company*.)

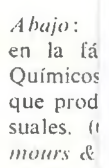




: Momento culminante en el montaje de un automóvil es la colocación de la carro- sobre el chassis. *Abajo*: Último repaso al final de la cadena de montaje de los rolet», en las factorías de Detroit. Michigan. (Cortesía de *General Motors Co.*)



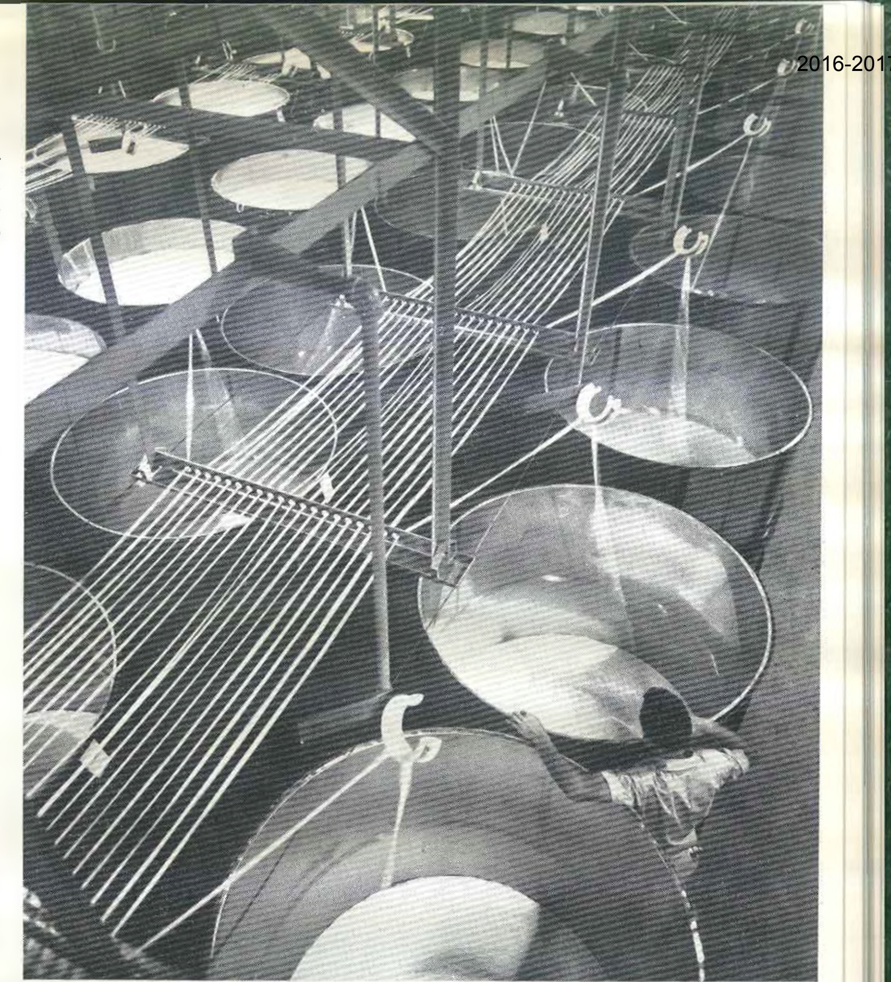
Derecha:
tica «Da
planta d
nesse, U
Nemours



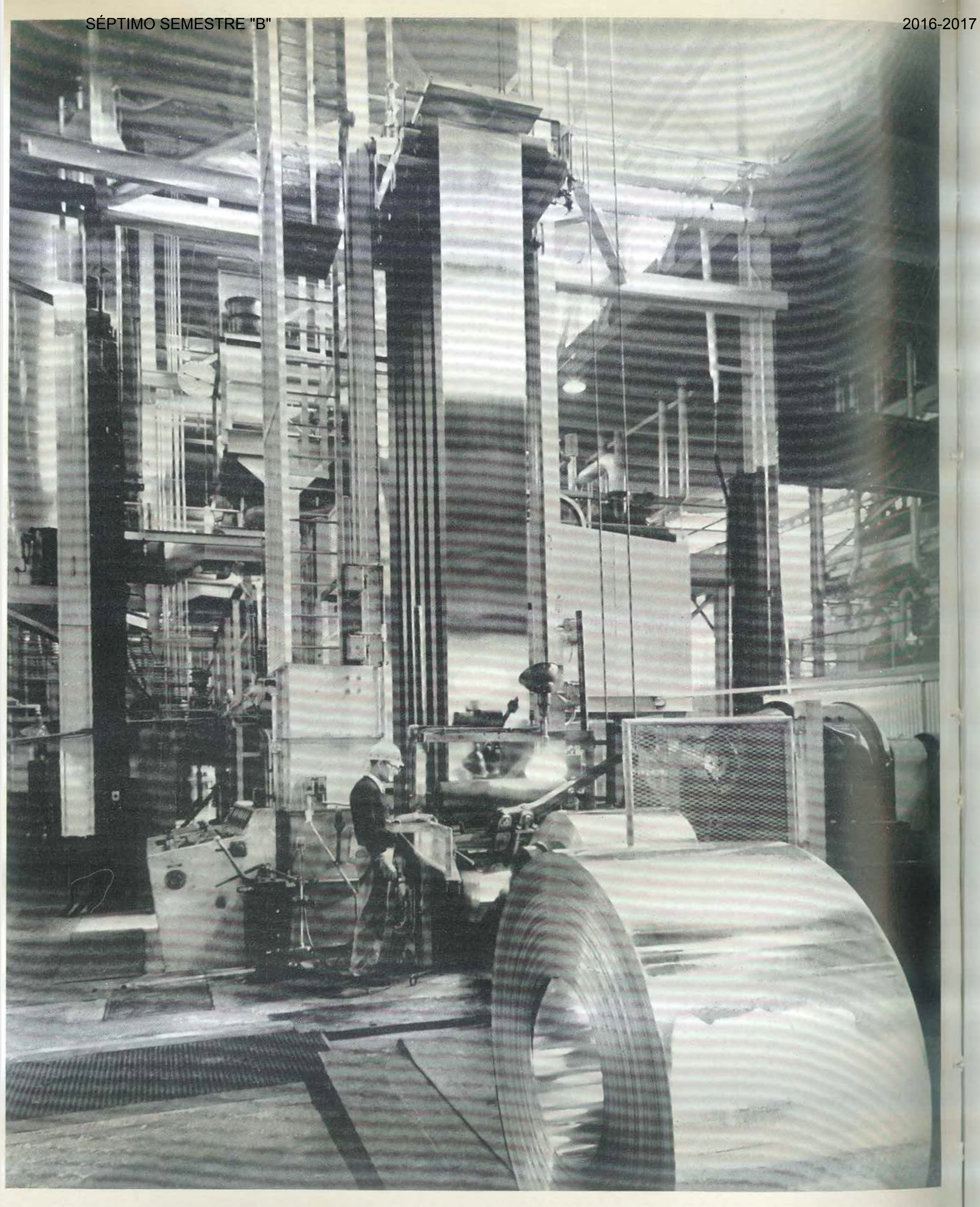
Abajo:
en la fá
Químicos
que prod
suales. (
mours &



Derecha: Fabricación de la fibra sintética «Dacron», de poliester, en una planta de Old Hickory, Estado de Tennesse, USA. (Cortesía de *Du Pont de Nemours & Co.*)



Abajo: Preparación de los pigmentos en la fábrica «Pigmentos y Productos Químicos, S. A.», de Tampico, México, que produce más de 450 toneladas mensuales. (Cortesía de *Du Pont de Nemours & Co.*)



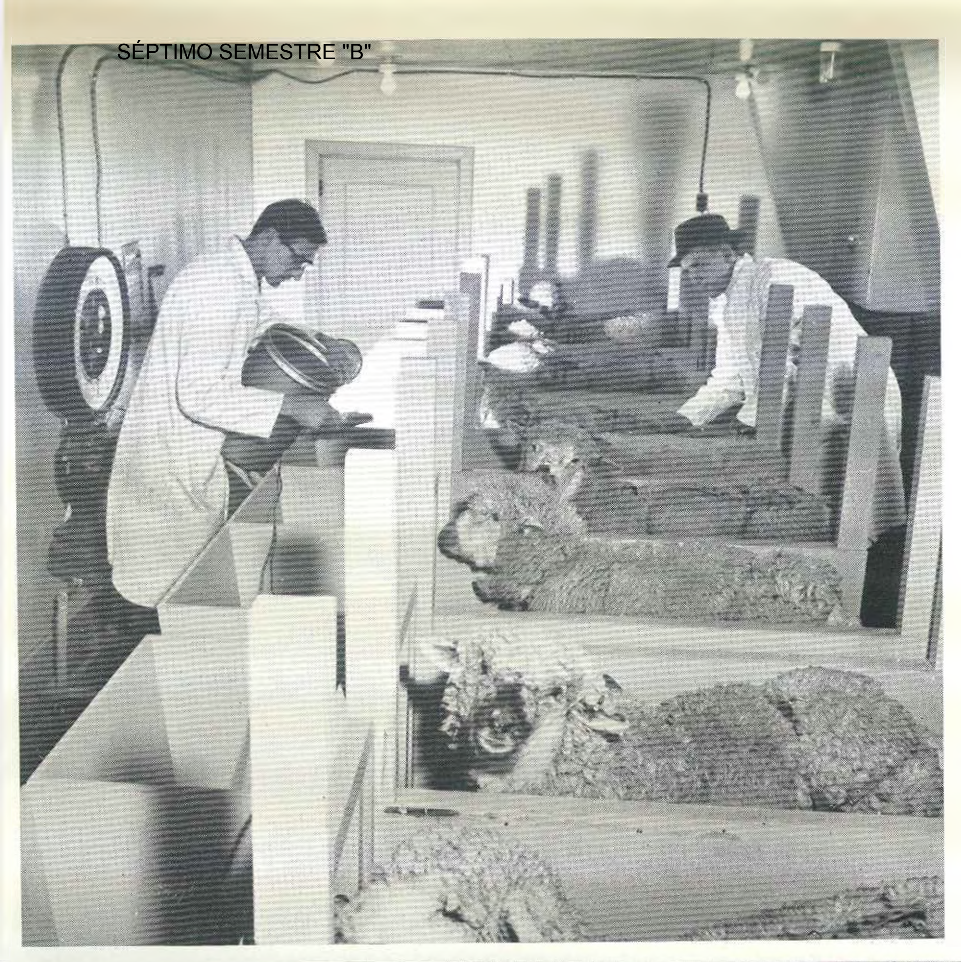
Fabricación de estaño en rollos en una de las secciones de la planta gigante siderometalúrgica de Bethlehem, Pennsylvania. (Cortesía de *Bethlehem Steel Co.*)

Derecha: Técnicos soviéticos a bordo del rompehielos atómico «Lenin», protegidos por un equipo especial contra las radiaciones. (Foto *Keystone*).



Abajo: Gran sala de control de la «Sabine River Works», cerca de Orange (Texas). Lejos de las plantas de producción, un operador solitario vigila el normal funcionamiento de los distintos procesos de fabricación, actuando sobre los mandos únicamente cuando se encienden las luces rojas o funcionan las señales de emergencia. (Cortesía de *Du Pont de Nemours & Co.*)





Izquierda: Investigaciones sobre la calidad del forraje y su influencia en el metabolismo de los ovinos en una granja experimental de Ottawa, Canadá. (Foto *National Film Board*).

Abajo: Entrenamiento a pie de obra de los nuevos empleados en una fábrica de Dordrecht (Holanda), que produce fibra acrílica «Orlon» para la industria textil europea. (Cortesía de *Du Pont de Nemours & Co.*)



la readaptación y aun la subvención, antes que inclinarse pura y simplemente ante el veredicto del público. El verdadero problema radica, pues, también aquí, ante inversiones que no dependen más que parcialmente de las leyes del mercado, en decidir en qué medida tienen que someterse a una discusión pública y de qué medios disponen para orientarla los diversos grupos de intereses.

El Plan y la coerción. — Al Este, el problema se plantea a la inversa. ¿Cuáles han sido los resortes del rápido desarrollo de la URSS? Desde luego, la emulación socialista, y todo el gigantesco aparato de propaganda que ha movilizado las energías patrióticas y las convicciones al servicio de la industrialización. Luego, los beneficios atribuidos a los que destacan por su esfuerzo, su ingenio o la especialización: abanico de salarios muy abierto, primas progresivas de rendimiento, salarios generosos para los especialistas. Pero también, y quizá sobre todo, la coacción del Plan, decidido de forma centralizada, que pesa sobre los funcionarios, los directores de empresas, los mandos y los ejecutores a todos los niveles. Es la ley penal la que ha mantenido la disciplina en las fábricas, suprimido gran parte de las ausencias injustificadas en el trabajo, y de la rotación del personal, la que ha impuesto la protección de las herramientas y la maquinaria. Ella es la que sanciona al director negligente o incompetente y la que apoya los esfuerzos realizados para el cumplimiento y aun la superación del Plan. La coerción apoyada en la promoción de los mejores, en la fe en el porvenir, y en el patriotismo que estimulaba el temor y luego la proximidad de la guerra, ha sido el gran resorte de los primeros planes quinquenales.

Los defectos de la centralización: las normas. — La postguerra ha exteriorizado nuevas tendencias. La centralización de todas las decisiones ha resultado poco eficaz en la práctica. Las normas de trabajo impuestas desde arriba y que nadie tenía al nivel empresarial interés de elevar en función de los progresos técnicos, permanecieron demasiado bajas. Todos las superan y, con un salario progresivo en función del rendimiento, los errores aleatorios de cálculo crean importantes e injustificables irregularidades. La gran campaña de revisión de las normas y de fijación de otras normas con base técnica no tiene un origen distinto de éste. Paralelamente se cierra el abanico de los salarios, se elevan los mínimos, se suprime el carácter progresivo de las primas. La necesidad de una descentralización al nivel de la ejecución había desembocado muy pronto en la concesión de importantes atribuciones a los directores en materia de personal. Conducirá seguramente a acrecentar la autonomía técnica de las empresas.

El Partido de «las cortinas blancas». — Por su parte, después de terminada la guerra y con los progresos de la producción, la emulación socia-

lista no puede nutrirse tan sólo del fervor patriótico y de la adhesión a la edificación socialista. Conforme se eleva la producción, asoman necesidades, por un mecanismo común a todos los países desarrollados. Describen algunos no sin cierta ironía el desarrollo de un nuevo grupo, el Partido de las «cortinas blancas», es decir, de quienes ya ahora desearían disfrutar de cierto bienestar familiar. En la medida misma en que la difícil transformación de las masas rurales atrasadas en asalariados, técnicos e ingenieros de las industrias modernas se va realizando, las razones que impulsan a trabajar cambian. La disciplina se hace menos severa, obrando más por la estimulación que por el temor.

¿Descentralización? — Por último, la supresión de numerosos ministerios técnicos (aunque tenga también otras metas) inicia una descentralización; muy limitada ciertamente, ya que se limita a atribuir un poder suplementario a los organismos políticos regionales. Pero en la medida en que siga adelante, en la medida asimismo en que la discusión del Plan en los distintos niveles se realice con mayor seriedad, y se dilaten las atribuciones de las jerarquías intermedias, es posible que esta decisión, lo mismo que las que han dado flexibilidad al control de la agricultura, anuncie otras transformaciones. El resorte del crecimiento puede no ser ya tan sólo la coerción ejercida por el Plan y la determinación de un Partido, dejando más ancho campo a las iniciativas de quienes lo ejecutan.

El final de las ideologías. — No puede deducirse de todo ello que la evolución de los dos grandes tipos de sociedad industrial tenga que desembocar en breve en su reconciliación y en la armonía universal. Ni tampoco que se van a asociar para ayudar a industrializarse a los países nuevos. Antes bien, es más probable que esta ayuda redunde en una rivalidad más o menos intensa, más o menos violenta, antes que en una colaboración. A lo más, cabe pensar que la competencia se transformará poco a poco en comparación de resultados, dejando de ser conflicto de ideologías. Frente al tercer mundo, una de ambas formas de sociedad deducirá más prestigio de sus ingenieros, de sus administradores y de sus profesores que de sus profetas. Más que por la religión que practica, y aún más que por su ética de trabajo, se juzgará a la sociedad industrial por los resultados de sus esfuerzos y por la eficacia de sus instituciones.

APENDICE

EL TRABAJO EN ESPAÑA

(1914-1960)

por

JUAN REGLÁ
Catedrático de la Universidad de Valencia

Con la colaboración de

LEONOR SANZ
Profesora de la misma Universidad

1. AGRICULTURA

LA AGRICULTURA ESPAÑOLA Y SU EVOLUCIÓN EN EL SIGLO XX. — En líneas generales, el desarrollo agrícola español durante la primera mitad del siglo xx se reduce a dos fases de signo opuesto: expansión y recesión. La primera corresponde al primer tercio del siglo, mientras la segunda se desarrolla con la crisis de la guerra civil (1936-1939) y las dificultades de la reconstrucción, agravadas por la segunda guerra mundial (1939-1945).

En el primer período, a compás de los progresos técnicos y de la coyuntura favorable provocada por la guerra europea —que repercutió en el alza de precios de los productos del campo—, se registró un desarrollo notable en la actividad agrícola. El cultivo cerealístico, en relación con el mejor aprovechamiento de los barbechos, aumentó en extensión y rendimientos, hasta el punto de que en el quinquenio 1931-1935 se equiparó la producción y el consumo, desapareciendo las tradicionales importaciones de trigo. El mayor progreso agrícola, sin embargo, se dio en los cultivos de regadío, en especial la naranja de las huertas mediterráneas, y junto a ella la remolacha azucarera en los regadíos de Navarra, Logroño y Aragón. También la ganadería experimentó un impulso favorable, gracias al cruce con razas extranjeras y a la difusión de principios técnicos modernos (en esta época se introducen granjas experimentales y se celebran los primeros concursos para estimular la labor del agricultor y del ganadero).

En conjunto, España, que continuaba siendo un país de base eminentemente agraria —el sector primario absorbía hacia 1930 el 50 por ciento

de la población activa—, parecía abocada a un prometedor crecimiento agrícola, gracias a la extensión del regadío y a la intensificación de los cultivos de exportación.

Las repercusiones de la guerra civil, que afectaron seriamente a la totalidad de la economía española, provocaron el estancamiento del sector agrario entre 1939-1950. Los destrozos causados por la contienda contribuyeron decisivamente a este fenómeno de contracción: las importaciones de fosfatos naturales descendieron en un 40 por ciento de 1935 a 1950, las de abonos nitrogenados en un 50 por ciento, el déficit del ganado mular se calculaba en 70.000 cabezas en 1945, mientras el parque nacional de tractores había quedado casi arrasado. Otras causas coadyuvaron a mantener los índices de producción agraria por debajo de los de preguerra. Entre ellas cabe destacar las derivadas de las condiciones técnicas y de la estructura de la propiedad, así como de la política económica orientada preferentemente al desarrollo del sector industrial.

Los precios agrícolas, que de 1920 a 1935 habían marchado casi parejos a los industriales, comenzaron, a partir de 1943, a quedar rezagados. Este retraso se concretó en el menor rendimiento de las actividades agrícolas respecto a las industriales. En 1954, el total de cinco millones de trabajadores empleados en la agricultura contaba con unos ingresos netos de 60.000 millones de pesetas, mientras el resto de la masa trabajadora española —seis millones— alcanzaba los 200.000 millones. Tan baja renta constituyó, sin duda, el obstáculo principal para el aumento de las inversiones agrícolas y para las mejoras en los métodos de cultivo. No obstante, la conclusión de las obras de regadío en curso —planes Badajoz, Aragón y Jaén—, junto con la creciente mecanización del agro y el aumento del consumo de fertilizantes, tienden en los últimos años a modificar esta situación en sentido favorable.

LA ESTRUCTURA AGRARIA Y LOS INTENTOS DE REFORMA. — Durante el primer tercio del siglo XX España hubo de enfrentarse con el problema campesino nacido del mantenimiento de una estructura y de un régimen de explotación anacrónicos, tanto por la extensión de la gran propiedad (latifundismo), como por el excesivo parcelamiento de la pequeña (minifundio). Casi un tercio de la superficie catastrada en 1930 correspondía a propiedades de una extensión media aproximada a las 600 hectáreas, mientras diez millones de parcelas pequeñísimas no llegaban a cubrir otro tercio.

El latifundio, extendido de manera preferente por Extremadura, Salamanca, Andalucía y parte de Castilla la Nueva, como forma de explotación agraria de excesiva superficie, repercutía en el régimen extensivo de los cultivos, los bajos rendimientos y el éxodo de mano de obra campesina y de capital a los centros industriales. Frente al latifundio, típico de la España

meridional, el minifundio de la mitad norte de la Península presentaba numerosos inconvenientes. En efecto, las reducidas parcelas, además de no bastar para el sustento de una familia, implicaban dificultades en el empleo de maquinaria, mientras el desplazamiento de unas a otras para realizar el trabajo agrícola repercutía en una pérdida de tiempo para el cultivador de varias parcelas.

La desigualdad en el reparto de la propiedad rústica contribuyó, por otra parte, al inmovilismo de la población campesina. Por debajo de los propietarios que explotan directamente su tierra y de los arrendatarios y aparceros que la cultivan por cuenta ajena, se destacaba una enorme masa de jornaleros sin tierra, factor de especial gravedad en el agro hispano.

Para atajar el problema —que ya había merecido la atención de los reformistas del Despotismo Ilustrado, y que no resolvieron las desamortizaciones del siglo XIX— los gobiernos de principios del siglo XX se plantearon la necesidad de una reforma en la estructura de la propiedad y de una labor de colonización interior. A tal fin respondió ya una Ley de Colonización en 1907, por la que se emprendió la mejora de algunos terrenos, aunque con escasos resultados. La revalorización de los productos agrícolas provocada por la guerra europea (1914-1918), hizo que aumentara el interés por el problema agrario. A esta preocupación se debió el intento de reforma agraria registrado durante la segunda República (leyes de 1932 y 1935) que en líneas generales buscaba desarticular el latifundio mediante una redistribución de la tierra cultivable.

Después de la guerra civil se modificó la orientación de la política agraria. A grandes rasgos, la nueva política significaba el paso de la reforma juridicosocial, cuyo fin primordial era la distribución de la tierra entre los labradores, a la reforma técnica, cuyo objeto principal es la colonización, a base, sobre todo, del aumento del regadío, la parcelación y otras mejoras, dejando en segundo término la redistribución. Las nuevas directrices comenzaron a tomar impulso con la creación en 1939 del Instituto Nacional de Colonización, organismo que iba a convertirse en el principal motor de la política agraria del nuevo régimen. La Ley de Bases para la colonización de grandes zonas (1939) y la Expropiación de Fincas Rústicas (1946), complementada esta última por la de Colonización y Distribución de la Propiedad de Zonas Regables (1949), han encauzado los problemas del agro hispano —cuyas soluciones son acuciantes, aunque complicadas— según la orientación antes aludida.

Ante el otro gran problema de la agricultura española, el minifundio, se acometió el proceso de concentración de la propiedad. Promulgada en 1952, la Ley de Concentración Parcelaria tendió a asignar a cada propietario un coto redondo, a fijar unidades mínimas de cultivo, declarándolas indivisibles, y a constituir patrimonios familiares. La concentración parcelaria

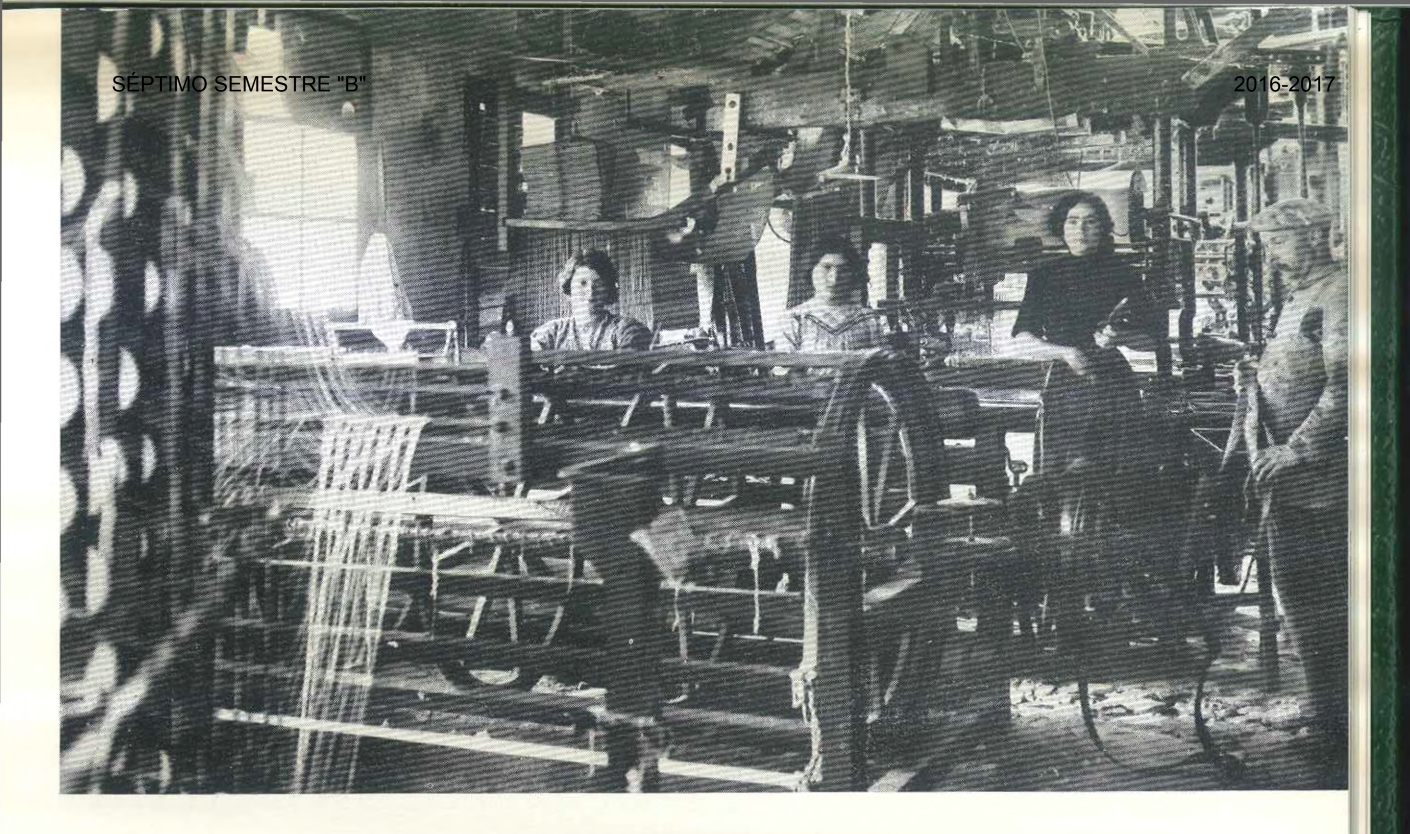
encierra grandes ventajas técnicas y económicas, al permitir la mayor utilización de maquinaria, el uso de fertilizantes, el aumento del regadío, la reducción del número total de jornales, etc. Según datos oficiales, hasta 1955, 165 pueblos, con 3.133.663 hectáreas y 50.000 propietarios, habían solicitado la concentración.

El trabajo campesino. — La expansión agrícola de principios de siglo vino facilitada por la introducción en el agro español de técnicas de cultivo más modernas. La difusión del arado de vertedera y de máquinas agrícolas, como segadoras y trilladoras mecánicas, así como el empleo de fertilizantes y la intensificación del regadío, contribuyeron en gran manera a aumentar la producción y a facilitar las labores agrícolas.

Sin embargo, estos avances técnicos, que auguraban una favorable transformación en las condiciones del trabajo campesino y en los rendimientos del mismo, exigían para su progreso una considerable inversión de capitales. Pero ésta sólo se realizó en algunas zonas, en las que con facilidad arraigaron las nuevas técnicas, mientras en otras el campesino continuaba aferrado a las rutinarias y tradicionales prácticas agrícolas.

En relación con el inmovilismo en la técnica y en la estructura de la propiedad, las condiciones de vida de la mayor parte del campesinado español durante el primer tercio del siglo xx, continuaron siendo míseras, en especial por lo que se refiere al proletariado agrícola del Sur. Las encuestas publicadas en 1905 por el Instituto de Reformas Sociales daban cifras de jornales medios, para Andalucía, de 1,50 pesetas, sin la comida, jornales que a veces bajaban a una peseta, y rara vez excedían de dos; los días de trabajo no pasaban de 280 al año. Según datos de Marvaud, los jornaleros trabajaban durante la recolección de 15 a 16 horas. Hacia 1930, la situación no había mejorado. El jornalero andaluz venía a ganar de 3 a 3,50 pesetas por jornada de 8 horas durante cuatro o cinco meses al año; en el verano ascendía el salario de 4 a 6 pesetas por jornada de 12 horas bajo un sol agotador; el resto del año — o sea, cuatro o cinco meses — carecía por completo de ocupación. Como el coste de la vida, desde principios de siglo, se había más que duplicado, los jornales agrarios en 1930 resultaban todavía un poco más bajos que en 1900.

No obstante, en las áreas agrícolas más progresivas, a favor de cultivos más rentables, de técnicas más avanzadas y de una mejor distribución de la propiedad, la situación era distinta. Hacia 1930, en Valencia y Cataluña, los jornales del campo rara vez bajaban de 4 pesetas — la media era 5 — y subían hasta 8 pesetas en épocas de recolección. A favor de la mayor variedad de las cosechas, el paro temporal era también menor. Por otra parte, en muchos casos, los jornaleros o arrendatarios agrícolas disponían de un



EL TRABAJO EN ESPAÑA (1914-1960)

Los comienzos del siglo XX presentan unas condiciones de vida en la población obrera española muy semejantes a la época anterior. La insalubridad y la inseguridad en el trabajo son generales. Frente a esta situación, la masa obrera lleva a cabo una intensa labor de acción colectiva para mejorar su nivel de vida y las condiciones laborales.

Arriba: Una fábrica de tejidos (1917) en Arbucias, provincia de Gerona. *Abajo*: Manifestación obrera en Barcelona (1915), en demanda de mejores salarios para la mujer. (Fotos *Mas*.)





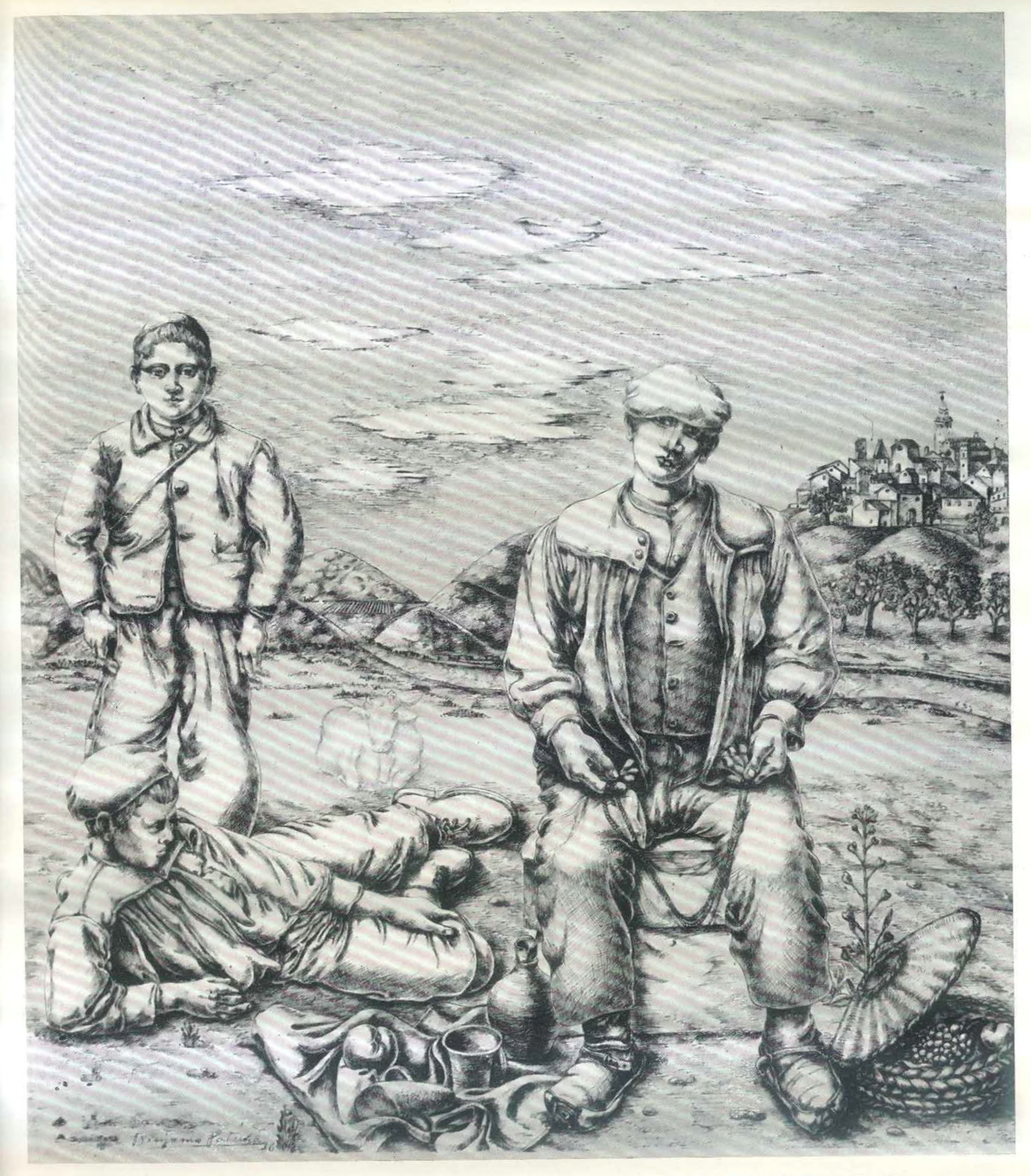
Las perturbaciones sociales estuvieron a la orden del día en España a partir de los albores de nuestro siglo. «La carga», por Ramón Casas, refleja el intenso dramatismo de aquellas jornadas. (Foto *Mas.*)

«Pescadores del Maresme», cuadro de Dionisio Baixeras. Museo de Arte Moderno. Barcelona. (Foto *Mas*.)



«Los forjadores», obra del escultor Miguel Blay. Museo de Arte Moderno, Barcelona

(Foto *Mas.*)

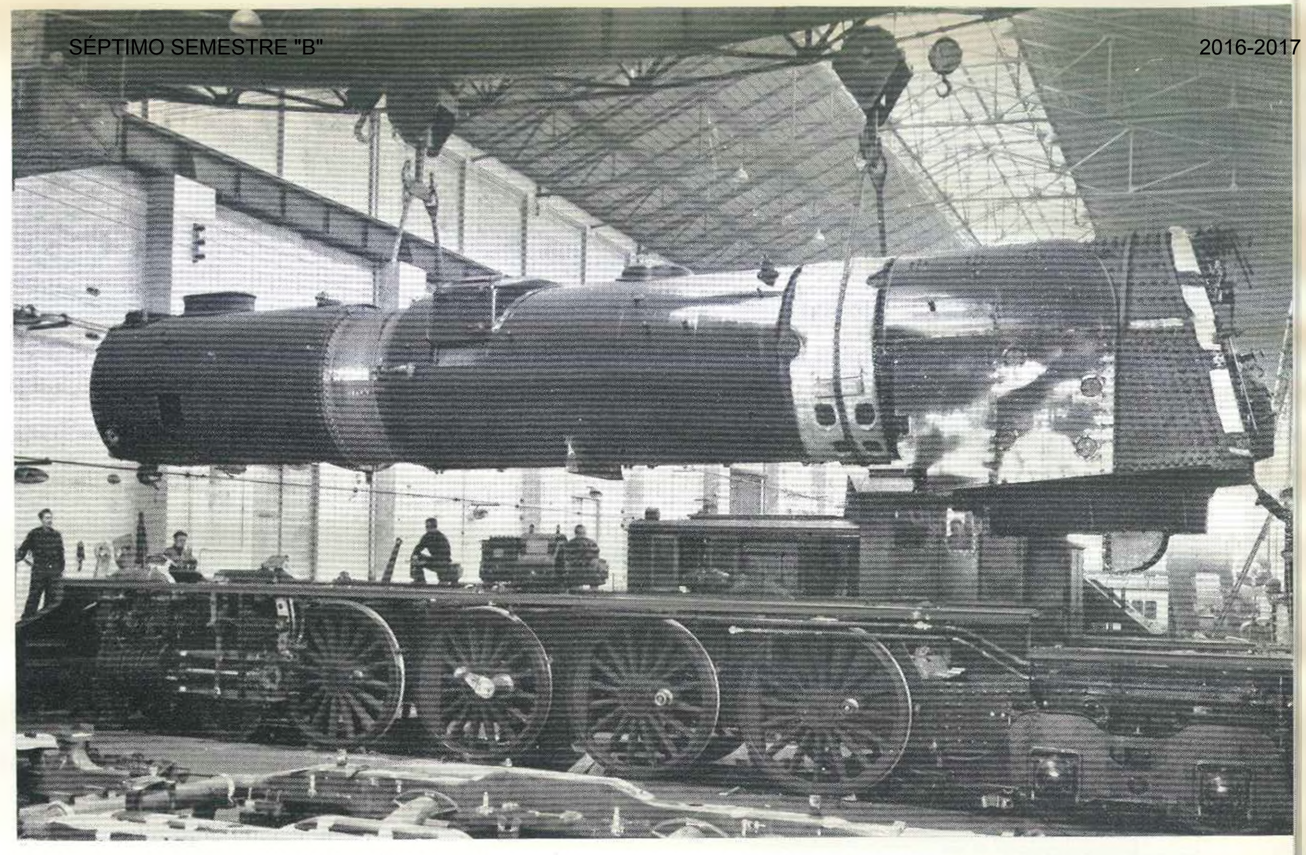


«Tres campesinos castellanos», por Benjamín Palencia. Col. particular, Madrid. (Foto *Mas.*)

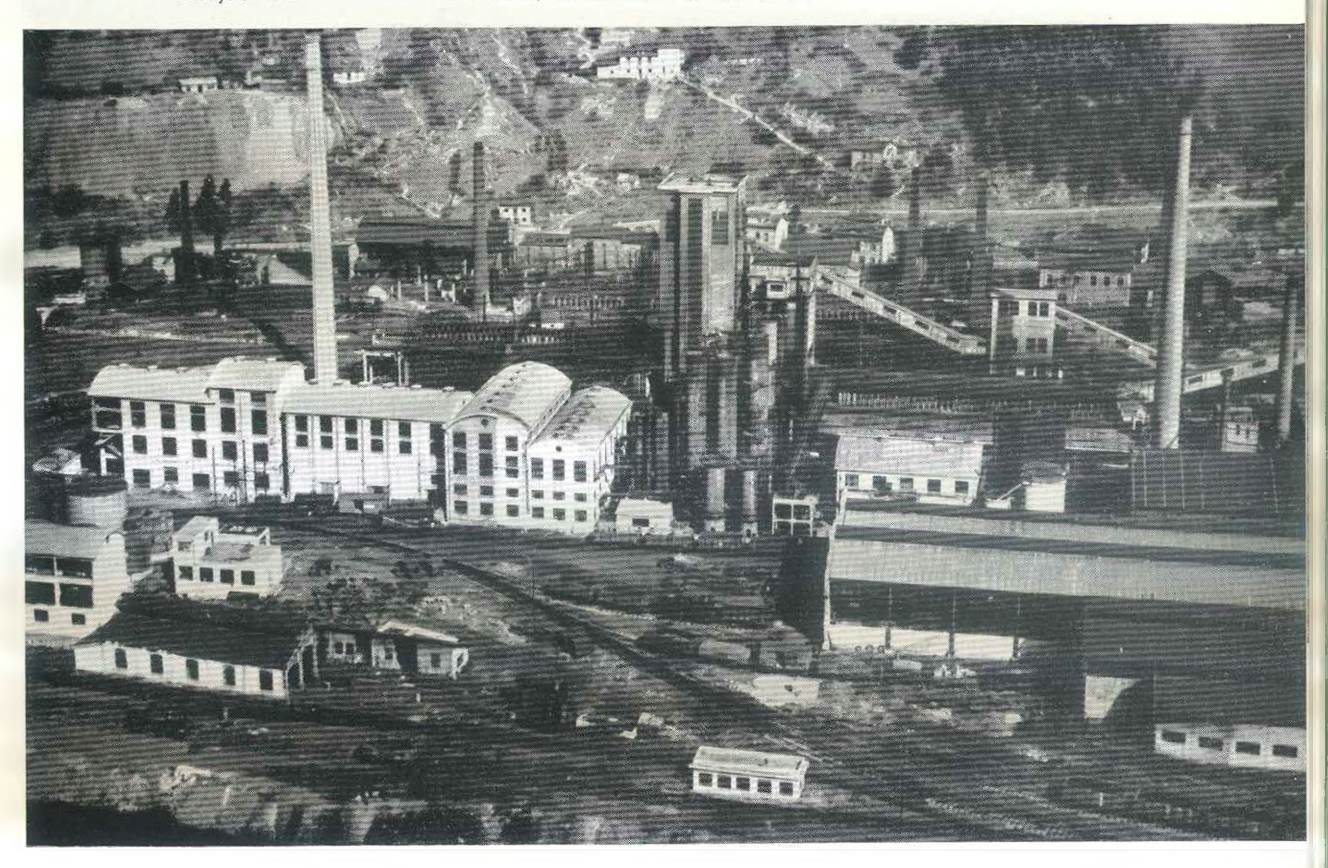


Aunque sigue persistiendo lo tradicional en gran parte del agro hispano, los progresos del maquinismo van introduciéndose paulatinamente en las grandes zonas agrícolas de la Península. *Arriba*: La trilla con procedimientos mecánicos en Ágreda (Soria). *Abajo*: Último modelo de cosechadora-segadora en el Campo de Tarragona. (Fotos *Mas* y *Coprensa*.)





El desarrollo industrial de España ha sido evidente, sobre todo en el sector siderometalúrgico.
Arriba: Fabricación de locomotoras en «La Maquinista Terrestre y Marítima», de Barcelona.
Abajo: «Altos Hornos» de Mieres, en Asturias. (Fotos *Mas*.)



Otra interpretación moderna del arte social: «Las costureras», por Joaquín Sunyer. Col. Torelló, Barcelona. (Foto *Mas.*)



«El Trabajo», por José Llimona. Parque de Montjuich, Barcelona.

(Foto *Mas*.)



«La trilla», cuadro de J. Pinós. Col. Torelló. Barcelona. (Foto *Mas*.)



El arte social ha sido de siempre una de las facetas más importantes en las inquietudes artísticas que han caracterizado a dibujantes, pintores y escultores españoles. Los grandes artistas de nuestro siglo han sabido captar, con óptica profunda y amplia, el fenómeno social de esta época sedienta de justicia. «Matrimonio de obreros barceloneses jubilados del textil», según el lápiz de Isidro Nonell. Museo de Arte Moderno, Barcelona. (Foto *Mas*.)



«Comercio de importación...», es decir, traperos, por Nonell. Museo de Arte Moderno, Barcelona. (Foto *Mas.*)

trozo de tierra propio que cultivaban ellos mismos. También en el País Vasco se registraban jornales altos, en ocasiones hasta de 7 y 8 pesetas.

Hemos aludido ya a las gravísimas repercusiones provocadas por la crisis de 1936-1939 en la agricultura española, así como a la reconstrucción posterior. Sin embargo, a mediados del siglo XX el campo hispano presenta aún rasgos de subdesarrollo. El desenvolvimiento del trabajo campesino adolece, en general, de baja productividad y escasos rendimientos. Contribuye a ello el exceso de población agraria: en 1950, el 48 por ciento del total de trabajadores españoles. Aunque esta cifra sea mucho más baja que la de principios de siglo (66 por ciento) y presente tendencia a descender (en 1955, 42 por ciento), es elevada, si se compara con otros países (Francia, 34 por ciento; Alemania, 23 por ciento; Estados Unidos, 16 por ciento). Dentro del total de esta población agrícola, es todavía fuerte el porcentaje de jornaleros sin tierra (en 1958, 1.300.000, casi un 32 por ciento del total de la población activa rural).

Consecuencia de la sobrepoblación agraria es el bajo rendimiento del trabajo por campesino (364 dólares anuales en 1955, mientras en Francia llegaba casi a 700), y su reducido nivel de vida (en 1957 la renta anual *per capita* en el campo no alcanzaba las 20.000 pesetas, frente a las 30.000 pesetas del obrero industrial).

Las técnicas agrícolas, aunque en pleno trance de transformación, adolecen todavía de escasez de maquinaria y abonos. La carestía de fertilizantes fue una de las principales causas de la lenta recuperación agrícola después de la guerra, y al notable aumento que se viene registrando en su uso durante los últimos años, se debe, en gran parte, el incremento de los rendimientos por hectárea, sobre todo después de la liberalización en las importaciones de fosfatos naturales y abonos nitrogenados.

En cuanto a la mecanización del campo, se ha desarrollado notablemente desde principios de siglo, y en especial a partir de la guerra —4.300 tractores en 1940 y 40.000 en 1960—; pero la relación existente entre el parque de tractores y la superficie labrada (400 hectáreas por tractor), es muy superior todavía a la de Europa occidental (menos de 100 hectáreas por término medio). El factor trabajo continúa, en su mayor parte, a cargo del ganado de labor, que según el censo de 1950, da un total (entre bueyes, caballos, vacas, mulas y asnos) de 1.381.000 yuntas (aproximadamente, un tractor de potencia 25 HP equivale a dos yuntas).

Hay que señalar que el grado de nivel técnico presenta gran diversidad según las regiones. Los niveles más bajos de mecanización, según datos de 1955, los daban Extremadura (2.090 hectáreas por tractor) y Castilla la Nueva (1.003 hectáreas), mientras Cataluña (345 hectáreas por tractor) y la depresión del Ebro (456) presentaban las cifras más altas.

2. INDUSTRIA Y COMERCIO

Evolución general de las actividades industriales y mercantiles. — Como característica general, en la primera mital del siglo xx se registra el afianzamiento de las industrias nacidas en la centuria anterior y el comienzo de un desarrollo fabril, que permite a España disminuir la distancia que la separaba del resto del Occidente europeo. En efecto, las regiones industriales surgidas en el siglo xix se afirman, y a la vez aparecen nuevos focos (Madrid, Asturias, Baja Andalucía, Valencia, región central del Ebro). Se inicia la explotación de la hidroelectricidad, nacen la industria química y la del cemento y se modernizan las de transformación mecánica. En parte, el desarrollo industrial se basa en un apoyo estatal intenso, primero en forma indirecta —aranceles proteccionistas—, y más adelante directa —creación de empresas estatales o paraestatales—, aunque sin excluir la participación de la iniciativa privada.

Durante el primer tercio del siglo, la trayectoria del sector industrial coincide con las fluctuaciones de la economía española: recuperación hasta 1913, coyuntura favorable durante la guerra europea (1914-1918), y crisis a partir de 1929, agudizada por la inestabilidad politicosocial. La industria textil, aunque sufrió el fuerte golpe que significaba la pérdida del mercado antillano (1898), se repuso pronto gracias al arancel proteccionista de 1906, que le reservaba la casi totalidad del mercado interior español. En la industria pesada, se consagra de 1901 a 1914 la hegemonía de Vizcaya como centro eficiente de siderurgia concentrada. Pero el impulso industrial del período se reveló, sobre todo, en el desarrollo de la energía eléctrica, cuya producción y consumo quedaron multiplicados por seis y por cinco, respectivamente, de 1910 a 1920. Contribuyó al avance industrial la prosperidad ocasionada por la guerra europea, a pesar de que no se aprovechó del todo la oportunidad que presentaba para crear una industria pesada de base y modernizar el utillaje de las instalaciones. De ahí que el progreso del sector que nos ocupa —visible en el aumento de población activa fabril, que pasó de un 16 por ciento a un 26 por ciento de 1900 a 1929— encubriera la realidad de una estructura con peculiaridades poco favorables: industria pesada poco desarrollada, insuficiencia de fuentes energéticas y baja productividad laboral.

Sobre esta panorámica incidió la guerra civil, cuyas consecuencias, aunque en menor grado que en el sector agrícola, se dejaron sentir también en la industria.

Después de un primer bache en que se experimentó un lógico retroceso, la recuperación fue más rápida que en los restantes sectores económicos, iniciándose una tendencia ascendente que rebasó pronto los niveles industriales de preguerra (índice 100 en 1929; 1945 = 114; 1950 = 152). Al desarrollo

fabril contribuyeron la falta de productos de importación —ante el aislamiento provocado por la segunda guerra mundial (1939-1945)—, la gran demanda interior, que favorecía el desenvolvimiento de la industria tradicional y la creación de otras nuevas, así como la política económica orientada a obtener la reconstrucción a base de la autarquía. El intervencionismo estatal se aplicó a una tarea de industrialización a ultranza, a cuyas directrices correspondieron la Ley de Ordenación y Defensa de la Industria Nacional (1939) y en especial la creación del Instituto Nacional de Industria (1941), con la misión de realizar los programas industriales de interés nacional que no pudieran ser abordados por el capital privado, bien por su magnitud o por su baja rentabilidad. (Se calcula que a fines de 1958 el total de inversiones del I.N.I. se elevaba a unos 40.000 millones de pesetas).

A partir de 1950, el período de recuperación deja paso a una etapa expansiva, la coyuntura se convierte en francamente alcista, el ritmo de crecimiento de producción fabril es mucho más elevado (de 1951 a 1958, según datos del I.N.I., los índices de producción pasaron de 172 a 315). Este incremento se ha producido sobre todo en las industrias básicas: acero (90 por ciento de aumento con respecto a 1950), cemento (127 por ciento) y electricidad (137 por ciento). También han alcanzado notable desarrollo las manufacturas mecánicas y eléctricas de productos nuevos, entre ellas la industria del automóvil, que, introducida en 1950, producía ya 40.000 unidades en el año 1958.

La estructura interna es distinta según las industrias. En la eléctrica, siderúrgica y química, suelen destacarse grupos de poderosas empresas, que controlan la producción, mientras las empresas medianas y pequeñas se ven obligadas a seguir las directrices marcadas por las grandes. En las restantes industrias —en especial la textil— se registra un fraccionamiento de las unidades de explotación, un predominio de la empresa de pequeñas proporciones, que ante la escasez de capital, encuentra graves obstáculos para su desarrollo y para la renovación de utillaje (por ejemplo, en la provincia de Barcelona, en 1957, se elevaba a 2.277 el número de fábricas textiles pequeñas y en la de Valencia eran 14.000 los empresarios industriales con una media de 9,6 operarios por empresa).

Por lo que se refiere a las actividades comerciales, el incremento de la producción hasta 1929 favoreció el desarrollo del comercio exterior (194 por ciento mayor en 1930 que en 1901); no obstante, persistió el saldo negativo de la balanza comercial, característica ya constante en toda la centuria. Del hecho de que las importaciones fueran en su mayoría de carácter imprescindible (materias primas industriales, abonos, maquinaria) y las exportaciones (productos alimenticios en su mayor porcentaje) no fundamentales para los países compradores, derivó la fuerte protección arancelaria del período. Después de 1939, un proteccionismo aún más intenso hizo disminuir sensible-

mente el volumen del comercio exterior, a la vez que aumentaba el déficit crónico de la balanza comercial. La política autárquica introdujo también distorsiones estructurales en el sector comercial, al hacer remuneradoras actividades para las que el país no estaba dotado, provocando la mengua de actividad en las industrias tradicionales con la consiguiente debilitación del sentido de competencia comercial. Todo ello ha conducido a un cambio en la política económica, orientada hacia la liberalización desde 1959.

En cuanto a la actividad comercial interior, experimentó en las primeras décadas del siglo una aceleración, a favor de las mejoras de la red ferroviaria (aumento de locomotoras y vagones) y sobre todo ante la revolución que significaba el uso del automóvil; el camión comenzó a conectar pueblos y aldeas con el ferrocarril, mientras las carreteras se asfaltaban y adecuaban al nuevo medio de transporte (Circuito Nacional de Firmes Especiales). El resultado se concretó en un considerable avance en la homogeneización del intercambio interior.

La actividad comercial —tanto interior como exterior— proporcionaba empleo, en 1950, a unas 700.000 personas (6,3 por ciento del total activo de la población). En ese conjunto, el 60 por ciento son comerciantes independientes, y el resto trabajadores por cuenta ajena.

En general, la función mercantil aparece hipertrofiada por el predominio de las pequeñas empresas de tipo familiar. Efecto de este excesivo fraccionamiento es la multiplicación antieconómica del número de intermediarios. No obstante, se registra en los últimos años una tendencia a mejorar esta situación mediante la racionalización de los métodos comerciales y la coordinación de las empresas: supermercados, grandes almacenes con cadenas de establecimientos, cooperativas de venta, etc.

LAS CONDICIONES DE TRABAJO. — Los comienzos de siglo presentan unas condiciones de vida en la población obrera muy semejantes a las analizadas en la etapa anterior: jornadas muy largas (de diez a diez horas y media en las minas asturianas, por ejemplo); inseguridad en el trabajo; salarios insuficientes; insalubridad en la vivienda y en el taller. Frente a esta situación, la masa obrera española lleva a cabo una intensa labor de acción colectiva para mejorar su nivel de vida, afiliándose a sindicatos para defender sus reivindicaciones. En su inmensa mayoría, el conjunto de obreros españoles fue captado por dos ideologías primordiales, la anarquista y la socialista: 1.500.000 afiliados a la Confederación Nacional de Trabajadores (CNT) y 1.400.000 a la Unión General de Trabajadores (UGT), en 1936. Ante las presiones ejercidas por un movimiento obrero en marcha ascendente, el período registró un progresivo, aunque paulatino, mejoramiento en las condiciones laborales. Los contratos se hicieron más favorables, se registró una disminución del trabajo a destajo, sustituido por remuneraciones más racio-

nales y por la imposición casi general de la jornada de ocho horas. Veamos, por ejemplo, las cifras comparativas de salarios en varias profesiones entre 1875 y 1922, según datos recopilados por JUTGLAR:

	1875	1922
Minería	2'50 a 4 ptas. jornal medio	7,50 ptas. jornal medio
Construcción	2 a 3 » » »	6,75 » » »
Metalurgia	2'75 » » »	7 » » »
Textiles	1'50 a 2 » » »	5 » » »

Observemos también la evolución de la jornada laboral de 1914 a 1925, en sentido favorable al obrero:

1914	jornada de 8 h.	14 %	de los obreros de España.
	» » 9 h.	10 %	» » » » »
	» » 10 h.	64 %	» » » » »
1925	jornada de 8 h.	90 %	de los obreros de España.
	» » 9 h.	1 %	» » » » »
	» » 10 h.	1 %	» » » » »

Por otra parte, la ausencia de preceptos de derecho para regular las condiciones de trabajo, características del siglo XIX, dejó paso a un período en el que las normas de reglamentación laboral tienden a organizar, cada vez en mayor medida, la actividad obrera. El liberalismo decimonónico había desembocado en una especie de dictadura contractual del patrono, que el Estado no podía tolerar. De ahí que pasara a fijar normas que, además de disciplinar las relaciones de trabajo, estipularan el contenido de las prestaciones y la retribución que les correspondía. De 1900 a 1936, la legislación laboral española, tras unos primeros pasos de tanteo y aclimatación, se desarrolló e intensificó en gran medida. En efecto, regulado el trabajo de mujeres y niños y las indemnizaciones por accidentes (1900), se legisla sobre el descanso dominical (1904), el contrato de aprendizaje (1911), se reglamenta el trabajo nocturno de la mujer y se crea el seguro de maternidad (1927 y 1929). Se implanta la jornada legal de ocho horas (1919) y el seguro obligatorio de vejez (1919), se regula la jornada mercantil, atendiendo a aspectos importantes de la misma, como la vida del dependiente en internado (1918). Se intenta la codificación de las leyes de trabajo (1926), se introduce el sistema de Comités Paritarios, integrados por patronos y obreros que deciden en cuestiones de hecho (1926), se dicta una ley general de Contrato de Trabajo (1931) y se implantan los Jurados Mixtos (1931).

Sin embargo, a pesar de los positivos avances que se registraron en el período en las condiciones de trabajo, el nivel de vida de las clases trabajadoras no experimentó una paralela evolución, ya que las mejoras conseguidas se vieron, en general, neutralizadas por el aumento del coste de vida.

Después de la guerra civil, se puso en marcha la regulación estatal de los salarios — prevista ya por el Fuero del Trabajo, promulgado el 9 de abril de 1938—, que fue consolidada por la Ley de Reglamentaciones del Trabajo de 16 octubre 1942, dentro de un marco de relaciones laborales en el que desaparecía el derecho de despido, mientras se prohibían la huelga y el *lockout*. En diversas reglamentaciones complementarias se atendió a la regulación sistemática de las condiciones mínimas de cada una de las actividades económicas. De este modo el Ministerio de Trabajo dirigió la política salarial durante el período comprendido entre 1939 y 1958.

A partir de 1958 inicióse una tendencia hacia una mayor flexibilidad: la Ley de 24 abril 1958 sobre «Convenios Colectivos Sindicales» autorizó a los obreros y patronos encuadrados en un mismo sindicato a concluir convenios sobre cuadros y sistemas salariales, que someterían a la aprobación de la Superioridad en el caso de que lo pactado pudiera motivar un aumento de precios. Finalmente, hay que señalar la introducción, por Decreto de 17 enero 1963, del salario mínimo interprofesional de 60 pesetas día, aplicable en todo el ámbito nacional. Y en el texto del Plan de Desarrollo se dice que «se fijará un nivel de salario mínimo que garantice la cobertura de las necesidades del trabajador», añadiéndose que «las retribuciones superiores se regularán a través de convenios colectivos».

En el campo de la seguridad social, el punto de partida fue la creación (1908) del Instituto Nacional de Previsión, que regularía, de momento, un sistema de seguros de carácter voluntario. En 1919, con la creación del Seguro del Retiro Obrero Obligatorio, se inicia la segunda etapa, basada en la obligatoriedad de los seguros. En 1927 y 1929 se estableció el Seguro de Maternidad y en 1932 el de Accidente de Trabajo. Después de 1939, la declaración X del Fuero del Trabajo trazó un programa completo de seguridad social, que desarrollaron posteriormente varias disposiciones legales. Ultimamente, en la Ley de Bases de la Seguridad Social (1963), destinada a «operar el tránsito de un conjunto de Seguros Sociales a un sistema de Seguridad Social» se prevé la aportación económica del Estado.

BIBLIOGRAFIA

LIBRO PRIMERO

CAPITULO I

Arguments, N.° especial: La Bureaucratie, París, 1960.
BARNARD, Ch.: *The Functions of the Executive*, Cambridge, 1938.
BERLE, A. y MEANS, G. C.: *The Modern Corporation and the Private Property*, Nueva York, 1933.
BRADY, R. A.: *Business as a System of Power*, Nueva York, 1943.
DRUCKER, P.: *La pratique de la direction des entreprises*. Trad. fr., París, 1957.
D.S.I.R.: *Automation*, Londres, 1956.
DURKHEIM, E.: *De la divsion du travail social*, París, 1893.
FLORENCE, P. S.: *The Logic of British and American Industry*, Londres, 1953.
FRIEDMANN, G.: *Problèmes humains du machinisme industriel*, París, 1946.
—: *Le travail en miettes*, París, 1956.
— y NAVILLE, P.: (Bajo la dirección de), *Traité de Sociologie du Travail*, París, 1961.
HOUSSIAUX, J.: *Le pouvoir de monopole*, París, 1958.
I.N.S.E.E.: *Etablissements industriels et commerciaux en France en 1954*, París, 1956.
MALISSEN, M.: *L'auto-financement des sociétés en France et aux Etats-Unis*, París, 1953.
MARCHAL, J. y LECAILLON, J.: *La répartition du revenu national*, I Les salariés, París, 1958.
MARX, K.: *Le Capital*, libro I, cap. XIV, 1867.
MILLS, C. W.: *The Power Elite*, Nueva York, 1956.
NAVILLE, P.: *Essai sur la qualification du travail*, París, 1955.
POLLOCK, F.: *L'Automation*, trad. franc., París, 1957.
TOURAINE, A.: *L'évolution du travail ouvrier aux usines Renault*, París, 1955.
U.S. CONGRESS: *Hearings before the Subcommittee on Economic Stabilisation*, Washington, 1956 y 1957.
WEBER, M.: *Wirtschaft und Gesellschaft*, Tübingen, 1922.

CAPITULO II

Bahrdt, Hans Paul: *Industriebürokratie,* Stuttgart, 1958.
Bianconi, A.: Les instituteurs; Pincemin, J. y Laugier, A.: Les médecins; Voyenne, B.: Les journalistes; en la *Revue Française de Science Politique,* diciembre 1959.
Crozier, M.: *Petits fonctionnaires au travail,* París, 1955.
Dumont, R.: *Voyage en France d'un agronome,* París, 1946.
Faucher, D.: *Le paysan et la machine,* París, 1954.
Fromont, P.: *La modernisation de l'agriculture,* París, 1954.
Janowitz, M.: *The Professional Soldier,* Glencoe, 1960.
Lockwood, D.: *The Blackcoated Worker,* Londres, 1958.
Mendras, H.: *Sociologie de la campagne française,* París, 1959.
—: *Les paysans et la modernisation de l'agriculture,* París, 1958.
Mercillon, H.: *La rémunération des employés,* París, 1955.
Mills, C. W.: *White Collar,* Nueva York, 1951.
Pasdermadjian, H.: *Le grand magasin. Son origine, son évolution, son avenir,* París, 1949.
—: *La deuxième révolution industrielle,* París, 1959.
Pequignot, H.: *Médecine et monde moderne,* París, 1953.
Planchais, J.: *Où en est l'armée?* París, 1960.
Sarano, J.: *Médecine et médecins,* París, 1959.
Vincenot, Y.: *Le service de santé en Grande-Bretagne,* París, 1952.
Whyte, W. H., jr.: *L'homme de l'organisation* (quinta parte: L'homme de Science), París, 1959 (trad. franc.).
Revue Economique. Septiembre 1953. La modernisation de l'agriculture française.
Techniques et Architecture. Vingtième série, n.° 4, 1960. Les Architectes.
Effets de la mécanisation et de l'automation dans les bureaux, *Revue Internationale du Travail,* febrero, marzo, abril 1960.

LIBRO SEGUNDO

CAPITULO I

Bell, D.: «Crime as an American way of life», en: *The End of Ideology,* Glencoe, The Free Press, 1960, 416 pp.
Clark, C.: *Les conditions du progrès économique* (trad. franc., París, P.U.F., 1960, 505 pp.).
Demondion, P.: *Les problèmes de l'emploi,* París, Berger-Levrault, 1960, 254 pp.
Faucheux, J.: *La décentralisation industrielle,* París, Berger-Levrault, 1960, 258 pp.
Fourastié, J.: *Le grand espoir du vingtième siècle,* nueva edición, París, Presses universitaires de France, 1959.
—: (Bajo la dirección de), *Migrations professionnelles,* París, Cahier n.° 31 de: Travaux et documents de l'Institut national d'Études Démographiques, París, P.U.F., 1957, 339 pp.
Frois, M.: *La santé et le travail des femmes pendant la guerre* (Histoire économique

et sociale de la guerre mondiale, série française, Presses universitaires de France, París, 1926, 205 pp.).
Fromont, L. G.: *Une expérience industrielle de réduction de la journée de travail*, Bruselas, Institut Solvay, 1906, 120 pp.
Girard, A.: «Le budget-type de la femme mariée dans les agglomérations urbaines», *Population*, 13, octubre-diciembre 1958, pp. 591-618.
— y Bastide, H.: «Le budget-type de la femme mariée à la campagne», *Population*, 14, abril-junio 1959, pp. 253-284.
— y Stoetzel, J.: *Français et immigrés*, Cahiers de Travaux et documents, n.° 19 y 20, Institut national d'Études Démographiques, París, P.U.F., 1953 y 1954, 532 y 296 pp.
Hill, H.: «Migratory agricultural labor: the story of a national crisis», *Dissent*, verano 1960, 245-265.
Lutz, B.: «La fin de l'émigration dans la Ruhr et l'évolution de la structure et de l'organisation sociales de la sidérurgie allemande», *Actes du troisième congrès mondial de sociologie* (Amsterdam), tomo II, pp. 78-86, Londres, 1956.
Naville, P.: *La vie de travail et ses problèmes*, París, Colin, 1954.
—: «Travail et guerre» en: Georges Friedmann y Pierre Naville, *Taité de sociologie du travail*, París, Colin, 1961, tomo II.
Sauvy, A.: *La bureaucratie*, coll. Que sais-je?, París, P.U.F., 1956, 128 pp.

CAPITULO II

Bauchet, P.: *L'experience française de planification*, París, Editions du Seuil, 1958.
Beveridge, W.: *Full Employment in a Free Society*, Londres, 1945.
Cole, G. D. H.: *A Short History of the British Working Class Movement*, Londres; Allen and Unwin Ltd., 1925-1927.
Communautés européennes: *Rapports au Congrès «Marché commun et progrès technique»*, Bruselas, diciembre 1960.
Dupeux, G.: *Les élections de 1936*, París, A. Colin, 1960.
Encyclopédie Française. Tomo IX: *L'univers économique et social*, París, Larousse, 1960. (En particular los artículos de F. Perroux; M. Byé; F. Bloch-Lainé; R. Bertrand; L. Duquesne de la Vinelle.)
Faulkner, H. U.: *Histoire économique des Etats-Unis*, trad. franc., P.U.F., 1958.
Fourastié, J.: *Le grand espoir du vingtième siècle*, París, P.U.F., 1949.
Galbraith, J. K.: *La société d'abondance*, París, Plon, 1961.
Gravier, J. F.: *Paris et le Désert français*, París, 1958.
Jeanneney, J. M.: *Forces et faiblesses de l'économie française*, 1945-1959, París, A. Colin, 1959.
Keynes, J.-M.: *General Theory of Employment, Interest and Money*, Londres, 1936.
Madinier, Ph.: *Les disparités géographiques de salaires en France*, París, A. Colin, 1959.
Mantoux, E.: *La paix calomniée*, Gallimard, 1946.
Perroux, F.: *La coexistence pacifique*, París, P.U.F., 1958.
Schumpeter, J.: *Capitalisme, Socialisme et Démocratie*, París, Payot, 1951.
Siegfried, A.: *La crise britannique au vingtième siècle*, París, A. Colin, 1952.
Vermeil, E.: *L'Allemagne contemporaine*, Tomo II, 1850-1950, París, Aubier, 1953.

BIBLIOGRAFIA

LIBRO TERCERO

CAPITULO I

Collinet, M.: *L'esprit du syndicalisme ouvrier*, París, 1951.
Danos, J. y Gibelin, M.: *Juin* 1936, París, 1952.
Dolleans, E. y Dehove, G.: *Histoire du travail en France*, 2 vols., París, 1953 y 1955.
Ferraton, H.: *Syndicalisme ouvrier et social démocratie en Norvège*, París, 1960.
Galenson, W.: *Comparative Labor Movements*, Nueva York, 2.ª ed., 1955.
Goetz Girey, R.: *Les syndicats ouvriers allemands après la guerre*, París, 1933.
—: *La pensée syndicale française, militants et théoriciens*, París, 1948.
Jouhaux, L.: *La C.G.T., ce qu'elle est, ce qu'elle veut*, París, 1937.
Knowles, K. G. J. C.: *Strikes; A Study in Industrial Conflict*, Oxford, 1945.
Laroque, P.: *Les rapports entre patrons et ouvriers*, París, 1938.
Lefranc, G.: *Les expériences syndicales en France de* 1939 *à* 1950, París, 1950.
—: *Les expériences syndicales internationales des origines à nos jours*, París, 1952.
Leger, Ch.: *La démocratie industrielle et les comités d'entreprise en Suède*, París, 1959.
Lester, R. A.: *As Unions mature; An Analysis of the Evolution of American Unionism*, Princeton, 1958.
Montreuil, J.: *Histoire du mouvement ouvrier en France*, París, 1946.
Sturmthal, A.: *The Tragedy of European Labor* 1918-1939, Nueva York, 2.ª ed., 1951.
—: *Contemporary Collective Bargaining in Seven Countries*, Nueva York, 1957.
Tiano, A., Rocard, M. y Lesiere-Ogrel, H.: *Expériences françaises d'action syndicale ouvrière*, París, 1956.
Waline, P.: *Les syndicats aux Etats-Unis*, París, 1951.
—: *Les relations entre patrons et ouvriers dans l'Angleterre d'aujourd'hui*, París, 1948.

CAPITULO II

Barber, B.: *Social Stratification*, Nueva York, 1956.
Chombart de Lauwe, P. y otros: *Paris et l'agglomération parisienne*, París, 1952.
—: *La vie quotidienne des familles ouvrières*, París, 1956.
— y otros: *Famille et Habitation*, un essai d'observation expérimentale, París, 1960.
C.N.R.S.: *Sociologie comparée de la famille contemporaine*, París, 1955.
Esprit, número especial: *Le loisir*, París, 1959.
Fougeyrollas, P.: Prédominance du mari ou de la femme dans le ménage; en *Population*, París, 1951.
Friedmann, G.: (Bajo la dirección de), *Villes et campagnes*, París, 1953.
Glass, D. y otros: *Social Mobility in Britain*, Londres, 1954.
Halbwachs, M.: *La classe ouvrière et les niveaux de vie*, París, 1913.
—: *L'évolution des besoins dans les clases ouvrières*, París, 1933.
Lipset, S. y Bendix, R.: *Social Mobility in Industrial Society*, Berkeley, 1959.
Morin, E.: *Le cinéma ou l'homme imaginaire*, París, 1956.
Naville, P. y otros: *Ecole et Société*, París, 1958.
Parsons, T. y Bales, R.: *Family*, Evanston, 1955.
Ragazzi, O. y Touraine, A.: *Ouvriers d'origine agricole*, París, 1961.
Warner, L. W. y otros: *Social Class in America*, Chicago, 1949.

LIBRO CUARTO

Obras generales

1) La industrialización planificada de la Unión Soviética

Bordaz, R.: *La nouvelle économie soviétique*, Grasset, 1959.
Chambre, H.: *Le Marxisme en Union Soviétique*, Le Seuil, 1955.
Comparisons of the United States and Soviet Economics, Joint Economic Committee, Congress of the United States, Government printing office, Washington, 1959.
Dobb, M.: *Soviet economic development since* 1917, Londres, 1947.
Méthodes soviétiques actuelles de planification, Cahiers de l'Institut de Science Economique Appliquée, 1959.
Prokopovicz, N. S.: *Histoire économique de l'URSS*, Flammarion, 1951.
Servan-Schreiber, E.: *Comment on vit en URSS*, Plon, 1931.
—: *L'URSS, 28 ans après*, Plon 1959.
Soviet Society to-day, a symposium of the Institute for the study of the USSR, Munich, 1958,

2) Los factores humanos de la realización de los planes

Anstett, M.: *La formation de la main-d'œvre qualifiée en Union Soviétique*, Rivière, 1956.
Fainsod, M.: *Comment l'URSS est gouvernée*, les Éditions de París, 1957.
Friedmann, G.: *De la Sainte-Russie à l'URSS*, Gallimard, 1938.
—: *Pompage et brassage; la formation professionnelle en URSS*, Arguments, n.° 10, noviembre 1958.
Schwarz, S.: *Les Ouvriers en Union Soviétique*, Rivière, 1956.

3) La producción

Berliner, J. S.: *Factory and Manager in the USSR*, Harvard University Press, Cambridge, 1957.
Deutscher, I.: *Soviet Trade Unions*, Londres, 1950.
Granick, D.: *Management of the Industrial Firm in the USSR*, Columbia University Press, Nueva York, 1954.
—: *The Red Executive*, Doubleday and Co, 1960.
Greyfié de Bellecombe, L.: *La Convention collective de travail en Union Soviétique*, La Haya, Mouton, 1959.
Limon, D.: *Lénine et le contrôle ouvrier en* 1917, Revue Internationale, avril et mai, 1946.
Perroux, F.: *Introduction au Cahier de l'I.S.E.A.*, serie C. n.° 1, 1956.
La situation syndicale en Union Soviétique, B.I.T., Ginebra, 1960.

4) Colectivización de la agricultura

Bouvier, C.: *La Collectivisation de l'agriculture*, A. Colin, 1958.
Wronski, H.: *Rémunération et niveau de vie dans les kolkhozes: le troudodien*, S.E.D.E.S., 1957.

5) Los problemas del trabajo en las democracias populares

Fejtö, F.: *Histoire des démocraties populaires*, Le Seuil, 1952.
Marczewski, J.: *Planification et croissance économique dans les démocraties populaires d'Europe orientale*, 2 vols., P.U.F., 1956.

BIBLIOGRAFIA

SAREL, B.: *La Classe ouvrière d'Allemagne orientale,* Éditions ouvrières, 1958.
KAROL, K. S.: *Visa pour la Pologne,* Gallimard, 1958.
SHNEIDERMAN, L.: *The Warsaw Heresy,* Horizon Press, Nueva York, 1959.
BOBROWSKI, C.: *La Yougoslavie socialiste,* A. Colin, 1956.
KARDELJ, E.: *Les problèmes de la politique socialiste dans les campagnes,* La Nef de Paris, 1960.
NEAL, F. W.: *Titoism in Action,* Berkeley y los Ángeles, 1958.

ARDANT, G.: *Le monde en friche,* París, 1958.
BALANDIER, G.: (Bajo la dirección de), *Le «Tiers-Monde» Sous-développement et développement,* París, 1956.
BURNHAM, J.: *Pour la domination mondiale,* París, 1955 (trad.).
CASTRO, J. de: *Géopolitique de la faim,* París, 1952 (trad.).
DUMONT, R.: *Révolution dans les campagnes chinoises,* París, 1957.
F.A.O.: *Deuxième enquête mondiale sur l'alimentation,* Roma, 1953.
FORDE, D.: (Bajo la dirección de), *Aspects sociaux de l'industrialisation et de l'urbanisation en Afrique au Sud du Sahara,* UNESCO, París, 1956.
FRANKEL, S. H.: *The Economic Impact on Under-developed Societies,* Oxford, 1953.
HUGHES, T. J. y LUARD, D. E. T.: *The Economic Development of Communist China,* Londres, 1959.
KUZNETS, S., MOORE, W. E. y SPENGLER, J. J.: *Economic Growth: Brazil, India, Japan,* Durham (N. C.), 1955.
LAUGIER, H.: (Bajo la dirección de), *La promotion humaine dans les pays sous-développés,* París, 1960.
LEBRET, L.-J.: *Suicide ou survie de l'Occident,* París, 1958.
OMBREDANE, A.: Principes pour une étude psychologique des Noirs du Congo belge, *Année Psychologique,* 1951.
O.N.U.: *Rapport sur la situation sociale dans le monde,* Nueva York, 1957.
—: *Méthodes et problèmes de l'industrialisation des pays sous-développés,* Nueva York, 1955.
PERROUX, F.: *La coexistence pacifique,* París, 1958.
SAUVY, A.: *De Malthus à Mao Tsé-toung,* París, 1958.
U.N.E.S.C.O.: *L'éducation dans le monde: organisation et statistiques,* París, 1955.
—: *The Social Implications of Industrialization and Urbanization,* Calcuta, 1956.

APENDICE

BORRÁS CUBELLS, Enrique y BOSQUE MAUREL, Joaquín: *Geografía Agrícola de España,* Barcelona, 1958.
BOSQUE MAUREL, J.: *Treinta años de Economía Española* (1929-1959), Granada, 1959.
GIRALT RAVENTÓS, E.: *Los estudios de Historia Agraria en España de 1940 a 1961.* Indice Histórico Español, vol. V, Barcelona, 1959.
JUTGLAR, A.: *La era industrial en España,* Barcelona, 1963.
PÉREZ BOTIJA, E.: *Derecho del Trabajo,* Madrid, 1957.
TAMAMES, R.: *Estructura económica de España,* Madrid, 1960.
VICENS VIVES, J.: *Historia Social y Económica de España y América,* vol. V, Barcelona, 1957.

INDICE

ESTE VOLUMEN IV Y ULTIMO DE LA
«HISTORIA GENERAL DEL TRABAJO»
DE EDICIONES GRIJALBO, S. A.,
TERMINOSE DE IMPRIMIR EN LOS TALLERES
DE BIBLOGRAF, S. A., DE BARCELONA,
EL DIA 27 DE FEBRERO DE 1965





Dirección técnica: Enrique Borrás Cubells
Impresión del texto: Biblograf, S. A.
Láminas en negro: Imprenta Juvenil
Láminas en color: Gráficas Román, S. A.
Papel texto: Gaset y Cía.
Papel láminas: Hijos de Antonio Fábregas
Grabados vols. I-II: Fotograbados Tardiu
Grabados vols. III-IV: Clisés Roldán
Encuadernación: La Barcelonesa
Dibujos lomo y guardas: C. Marí Josa

BARCELONA (España)